

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

**Rede auf der ordentlichen Hauptversammlung
der DVB Bank SE
am Mittwoch, den 10. Juni 2009
in Frankfurt am Main**

– Es gilt das gesprochene Wort –

Ich bin immer noch gerne ein Banker – und kann dies auch für alle DVB Mitarbeiter sagen.

Warum?

Weil wir ein eindeutiges Geschäftsmodell haben,
weil wir profitabel sind und
weil wir nicht auf staatliche Hilfen angewiesen sind.

Bankbeamte sind keine Alternative.

Meine Damen und Herren,
Aktionäre und Aktionärsvertreter,

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

Wie Sie wissen, haben wir im vergangenen Jahr die neue Rechtsform einer Europäischen Gesellschaft, der SE, angenommen.

Meine Themen sind heute: Der Geschäftsverlauf der DVB und die Entwicklung unseres Transport Finance-Portfolios im vergangenen Jahr, sowie eine Darstellung der Ergebnisse des ersten Quartals des Jahres 2009. Einen weiteren Schwerpunkt wird die Risikolage der Bank bilden, die ich Ihnen im Rahmen meines Ausblickes schildern möchte. Die Lage ist weiterhin schwierig, so dass ich etwas mehr Zeit darauf verwenden möchte, Ihnen zu erläutern, mit welchen Herausforderungen wir in den kommenden Monaten und Jahren rechnen.

Verbinden wir seit einigen Jahren mit dem 11. September 2001 ein Ereignis, das unsere Welt in politischer Hinsicht grundlegend beeinflusst hat, so steht heute der 15. September 2008 für ein ähnlich gravierendes Ereignis, das die Grundfesten der globalen Finanzwirtschaft erschüttert hat – ich spreche vom Zusammenbruch der Investmentbank Lehman Brothers in den USA. Die Entscheidung der US-Finanzbehörden, dieses Bankhaus fallen zu lassen, wirkte wie ein Seebeben, dem ein schwerer Tsunami folgte. Der Finanz-Tsunami hat weltweit die Geld- und Kapitalmärkte zeitweise völlig lahmgelegt, und die Folgen sind auch heute noch voll spürbar.

Hat sich ein Abschwung der Weltkonjunktur schon im letzten Jahr abgezeichnet, hat erst dieses Ereignis die Weltwirtschaft in eine Rezession stürzen lassen, und dies mit einer Geschwindigkeit, die bisher noch nicht zu beobachten war. Durch die global vernetzte Wirtschaft waren die Auswirkungen flächendeckend und blieben nicht auf einzelne Regionen beschränkt. Unmittelbare Folge der Lehman-Pleite war eine massive Vertrauenskrise unter den Banken. Zudem beschleunigten sich die Verlustmeldungen von Banken über Geschäfte mit zweitrangigen Hypothekenkrediten und sturmwellenartig wurden andere Assetklassen betroffen.

Die Verunsicherung erreichte die Verbraucher und führte zu einer starken Kontraktion der Konsumnachfrage mit entsprechend negativen Folgen für die Beschäftigung.

Der internationale Güterhandel traf auf eine stark eingeschränkte Finanzierungsbereitschaft für Exporte und Importe, und in Verbindung mit einem Mangel an Fremdfinanzierung wurde die Seeschifffahrt am schnellsten von allen Verkehrssektoren erfasst. Hauptbetroffene waren dabei die konjunktursensiblen Container- und Massengutfrachter. Kauf- und Verkaufsaktivitäten bei Schiffen gingen drastisch zurück und die Schätzwerte von Schiffen wurden stark nach unten korrigiert. Die zunehmende Unsicherheit führte zu zahlreichen Anpassungsreaktionen: Stilllegung von Schiffskapazitäten, Verschrottung, Stornierung oder Verschiebung von Neubaufträgen, Kampfbedingungen für die Gewinnung von Fracht – ein Teufelskreis.

Der schnelle Rückgang von Exporten und Importen, aber auch Sparmaßnahmen vieler Unternehmen in Bezug auf Geschäftsreisen erreichte schließlich auch die Luftfahrtindustrie.

Bis heute haben mehr als 200 Banken in Amerika Staatshilfen erhalten. Die größten Banken des Landes sind – wenn auch nicht rechtlich, so doch de facto – unter der Kontrolle der US-Regierung. Auch in vielen anderen Ländern der Welt beteiligt sich der Staat an seinen Banken. Einige, die noch vor kurzem für ihre kühnen Expansionen hoch gelobt wurden, sind nun mehrheitlich unter der Kuratel des Staates. Im Namen der Rettung von Arbeitsplätzen werden staatliche Unterstützungen auch für andere Industriebranchen lebhaft diskutiert.

Staatliche Kapitalspritzen machen jedoch aus einer schlecht gemanagten Bank noch lange keine gut gemanagte Bank. Es wundert daher nicht, dass bei allen Empfängern von Kapitalhilfen eine Diskussion um die richtigen Geschäftsmodelle für die Zukunft eingesetzt hat – eine Diskussion, die wir nicht führen müssen, da wir über ein klares und erfolgreiches Modell verfügen.

Unser Geschäftsansatz ist durch eine intensive Zusammenarbeit mit unseren Kunden geprägt. Spezialistenteams an 13 Standorten der Welt sorgen für engen Kundenkontakt. Gerade jetzt, da der Kommunikationsbedarf zwischen Kunde und Bank deutlich zugenommen hat, ist unsere globale Präsenz ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Wir wissen natürlich, dass unsere Wettbewerber uns beobachten, kopieren können sie uns deshalb noch lange nicht. Dafür sorgen bei diesen Instituten schon unübersichtliche und schwerfällige Organisationsstrukturen. Außerdem bemühen wir uns getreu unserem Motto „Setting the Pace in Transport Finance“ immer gleich mehrere Schritte im Voraus zu sein.

Ein Beispiel hierfür ist der Ausbau unserer Asset Management-Dienstleistungen, mit denen wir weit über herkömmliche Bankdienstleistungen hinausgehen. Diese „eng am Metall orientierten Dienstleistungen“ stellen wir Betreibern, Investoren, aber auch Wettbewerbern zur Verfügung. So offeriert das in London ansässige Aviation Asset Management bereits seit Januar 2007 unseren Kunden im Luftfahrtsektor eine breite Dienstleistungspalette, die von der Leasing-Beratung und -Steuerung über technische Management- und Analysedienstleistungen bis zum Verwerten von Flugzeugen reicht. Ende 2008 wurde ebenfalls in London das Shipping Asset Management für Restrukturierungs- und Vermarktungsmaßnahmen von Schiffen aufgebaut.

Hintergrund ist, dass im Verlauf des mehrjährigen Booms im Schifffahrtssektor zahlreiche weniger erfahrene Banken und Finanzinvestoren in den Markt eingestiegen sind, ohne dabei eine umfassende Kenntnis des Schifffahrtsgeschäfts zu haben. Angesichts des schwierigen weltwirtschaftlichen Umfelds sowie anhaltender Liquiditätsengpässe bei vielen Finanzinstituten überrascht es nicht, dass bei manchen Investoren die Finanzmittel knapper werden. Das Shipping Asset Management der DVB zielt darauf ab, solche Investoren durch möglichst effiziente Verlustbegrenzung zu unterstützen. Das neue Team entwickelt Lösungsansätze für Schuldenumstrukturierungen sowie für die Übernahme und Verwertung von Schifffahrts-Assets.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Dank unseres eindeutigen Geschäftsmodells können wir Ihnen gegen alle Widrigkeiten des Jahres 2008 – und diese gab es mannigfaltig – einen Jahresabschluss vorlegen, der uns sehr zufriedenstellt, und wir hoffen auch auf ihre Zustimmung.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern erreichte 100,2 Mio € und der Konzern-Jahresüberschuss verfehlte mit 104,9 Mio € das Vorjahresergebnis von 109,2 Mio € nur ganz knapp – die Abweichung beträgt lediglich 3,9%.

Getragen von einem um knapp 4 % auf 7,37 Mrd € gestiegenen Neugeschäftsvolumen und einer auf 186 Basispunkte angewachsenen durchschnittlichen Neugeschäftszinsmarge legte der Zinsüberschuss nach Risikovorsorge um 4,2 % auf 176,7 Mio € zu. Darin enthalten ist erneut ein erheblicher Beitrag unserer Investment Management-Aktivitäten. Der vom Investment Management erwirtschaftete Zinsüberschuss nach Risikovorsorge verdoppelte sich nahezu auf 62,4 Mio €. Gemessen am Zinsüberschuss des Konzerns beträgt der Anteil des Investment Managements 32,3%

Besonders positiv ist der starke Anstieg des Provisionsüberschusses um 24,4 % auf 105,5 Mio €. Er bestätigt erneut die starke Positionierung der DVB als Berater und Arrangeur von komplexen Finanzierungslösungen. Das Ergebnis aus

Finanzanlagen fiel dagegen deutlich von plus 17,1 Mio € auf minus 34,1 Mio €

Bei der Bewertung des Ergebnisses 2008 müssen zwei Sonderfaktoren, die wir zu verkräften hatten, berücksichtigt werden. Auf eine Anleihe einer isländischen Bank bildeten wir eine Wertberichtigung in Höhe von insgesamt 35,8 Mio €. Diese Anleihe hielten wir als Teil unserer Liquiditätsreserve für den Zahlungsverkehr bei der Europäischen Zentralbank. Wir haben diese Anleihe im Januar 2005 erworben als unsere gesamte Liquiditätsreserve noch über 600 Mio € betragen hatte. Diese hat sich bis zum dritten Quartal 2008 auf überschaubare 83,0 Mio € verringert. Wir hatten die isländische Anleihe noch im August einer erneuten Risikobewertung unterzogen, wobei wir uns dabei auch auf eine positive Rating-Einstufung von Standard & Poor's stützten.

Der Fehler, den wir gemacht haben, lag nicht primär darin, dass wir diese Anleihe gehalten haben, sondern darin, dass wir unsere seit einiger Zeit stark und bewusst reduzierte Liquiditätsreserve nicht breiter gestreut haben.

Darüber hinaus haben Geldmarktverwerfungen zusätzliche Finanzierungskosten für die DVB in Höhe von ca. 29 Mio € verursacht.

Hierauf möchte ich etwas näher eingehen, da dieses Thema uns auch noch im Verlauf dieses Jahres und möglicherweise darüber hinaus beschäftigen wird. Mit dem Begriff „Geldmarktverwerfungen“ meinen wir den 2008 zunehmend blockierten Interbankenhandel. Dies führte zu einer enormen Verknappung verfügbarer Liquidität und zu deren starken Verteuerung. Große Belastungen ergaben sich vor allem aufgrund der Marktverwerfungen aus dem Unterschied zwischen dem LIBOR-Referenzzinssatz und den aktuellen Interbanksätzen sowie aus der verstärkten kundenseitigen Nachfrage nach einmonatigen Zinsfestschreibungen.

Was den Zugang zu Liquidität betrifft, ermöglichte die Zugehörigkeit der DVB zum Finanzverbund der DZ BANK den Zugang zur Retail-Liquidität der genossenschaftlichen Banken in der Bundesrepublik – zu Marktpreisen – und das ist richtig so. Ich möchte deutlich darauf hinweisen, dass wir davon ausgehen dürfen, dass unsere Refinanzierung auch weiterhin vom genossenschaftlichen Verbund gestellt wird, sofern nötig.

Große Probleme bereitete die Tatsache, dass ein so systemwichtiger Referenzzinssatz wie der LIBOR – das ist der Zinssatz, zu dem internationalen Banken und Kunden sowie Banken untereinander Geld und Kapitalmarktgeschäfte bepreisen – nicht länger die wirklichen Interbanksätze widerspiegelte. Insbesondere die von den am LIBOR Fixing beteiligten Banken festgelegten US-Dollar-LIBOR Sätze lagen im vergangenen Jahr teilweise erheblich unter den realen Interbanksätzen. Am höchsten klappten die Sätze – wie Sie in der Grafik sehen können – in den ersten Wochen nach der Lehman Brothers Pleite auseinander. Die Folgen für uns waren deutlich spürbar, da der größte Teil unserer Kredite vertragsmäßig auf dem LIBOR-Referenzzinssatz beruht. Das heißt ein Kunde, der in dieser Zeit

eine Kreditzusage in Anspruch nahm, zahlt diesen Referenzzinssatz, während wir uns aber am Interbankenmarkt zu einem wesentlich höheren Satz refinanzieren mussten.

Um diese Kostenbelastungen zu reduzieren, haben wir bereits verschiedene Maßnahmen eingeleitet und umgesetzt. So haben wir in verstärktem Maße auf die sogenannte „market disruption clause“ in unseren Kundenkreditverträgen zurückgegriffen. Dadurch konnten wir die Kalkulationsbasis vieler Kundenkredite adjustieren, weg von verfälschten LIBOR-Sätzen und hin zu aktuellen Interbanksätzen.

Eine weitere Belastung resultierte aus einer verstärkten Nachfrage unserer Kunden nach einmonatigen Zinsfestschreibungen. Normalerweise basiert der größte Teil unserer Aktiv- und Passivseite auf vierteljährlichen Zinsfestschreibungen, was dem internationalen Standard entspricht. Der Zusammenbruch von Lehman Brothers im September 2008 löste weltweit jedoch eine Welle aggressiver Zinssenkungen aus. Aufgrund der dadurch stark fallenden Zinsen wurden wir quasi über Nacht mit massiver Kundennachfrage nach sehr kurzfristigen Refinanzierungsperioden konfrontiert. Ende November 2008 driftete das ausgewogene Verhältnis von vierteljährlichen Zinsperioden auf der Aktiv- und Passivseite extrem auseinander. Wir hatten in ganz kurzer Zeit einen großen Überhang an Krediten auf einmonatiger Basis, die wir mit Passiva auf dreimonatiger Basis refinanzieren mussten. Durch die kurz- und mittelfristige Strukturierung von Passivpositionen auf einmonatiger Basis in Milliardenhöhe haben wir zwar massiv gegengesteuert, hierfür war allerdings ein Preis zu zahlen.

Auch hier haben wir Maßnahmen ergriffen. Das heißt, wir haben begonnen, unsere Kunden von Krediten auf einmonatiger Basis wieder zurück zum üblichen vierteljährlichen Turnus zu bringen. Erste Erfolge sind bereits feststellbar, weitere Verhandlungen mit Kunden laufen.

Was das Neugeschäft des vergangenen Jahres betraf, gelang es der DVB, die gestiegenen Refinanzierungskosten ausnahmslos weiterzugeben. Bei einer steigenden Zahl von bestehenden Kreditverträgen konnten wir bereits die Folgen der Geldmarktverwerfungen durch die geschilderten Maßnahmen begrenzen. Dennoch konnten in der kurzen Zeit nach der Lehman-Pleite noch nicht alle Adjustierungen zu Ende geführt werden, so dass die Verwerfungen immer noch einen Teil des Kreditportfolios trafen.

Unsere Steuerungsgrößen haben sich in einem außerordentlich schwierigen Umfeld gut behauptet. Die Verzinsung der 2008 eingesetzten Eigenmittel vor Steuern – kurz RoE – belief sich auf 13,1 %. Der Vergleichswert für den RoE nach HGB-Rechnungslegung lautet 17,7 %. Wie ich in früheren Reden ausgeführt habe, haben wir uns zwar auf Basis der HGB-Rechnungslegung einen Wert von 20 % als Zielmarke gesetzt – aber – und dies habe ich ebenfalls gesagt – in Abhängigkeit von der Entwicklung des allgemeinen Zinsniveaus. In einem Umfeld,

in dem die allgemeine Zinsentwicklung für Finanzanlagen nach unten gegangen ist, stellt die 2008 erreichte Eigenkapitalverzinsung aus unserer Sicht ein gutes Ergebnis dar. Noch zusätzlich zu berücksichtigen ist die im vorigen Jahr erfolgte Kapitalerhöhung, für deren Unterstützung ich mich bei Ihnen herzlich bedanken möchte. Aufgrund der Kapitalerhöhung ist der RoE knapp 2 Prozentpunkte niedriger ausgefallen.

Wir wollen uns also nicht eng auf eine bestimmte Höhe der Eigenkapitalverzinsung festlegen. Denn das würde nur dazu verleiten, dass man Geschäfte mit einem größeren Risiko tätigt. Solch ein Wachstum um den Preis größerer Risiken ist nicht unser Ziel. Vielmehr bleiben wir unserem bewährten Ansatz treu, vor allem qualitativ zu wachsen, das heißt Geschäftschancen bei möglichst anspruchsvollen Finanzprojekten zu erschließen.

Die Kosteneffizienz belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 57,4 %. Der Vergleichswert für die Cost-Income-Ratio nach HGB-Rechnungslegung lautet 43,9 %.

Meine sehr verehrten Aktionäre,

der Blick auf die Zahlen des Geschäftsjahres 2008 zeigt, dass wir unsere Expertise mittels kreativer, lösungsorientierter Geschäftsansätze weiterhin erfolgswirksam umsetzen konnten.

Die DVB schloss 229 neue Transaktionen mit einem Volumen von knapp 7,4 Mrd € ab. Bei rund 70 % der neuen Transaktionen übernahmen wir eine führende Rolle.

Hinter diesem Erfolg stehen 546 Mitarbeiter, die mit großem Engagement die vielen neuen Herausforderungen des Jahres 2008 bewältigt haben. Hierfür möchte ich – und ich hoffe auch in ihrem Namen – allen Mitarbeitern einen großen Dank aussprechen.

Unsere Teams sind weltweit an 13 Standorten multinational und multikulturell zusammengesetzt. In den vergangenen Jahren hat sich eine Unternehmenskultur entwickelt, die durch unternehmerisches Denken und Handeln auf allen Ebenen gekennzeichnet ist und damit unseren lösungsorientierten Geschäftsansatz deutlich unterstützt. Im vergangenen Jahr haben uns dies unsere leitenden Mitarbeiter im Rahmen einer internen Befragung bestätigt.

Hier stellvertretend drei Aussagen.

„Die DVB ist eines der internationalsten Unternehmen, das ich kenne.“

„Die DVB hat eine Kultur unternehmerischen Handelns, die in meinem Aufgabenbereich umfangreiche Freiheiten und autonomes Arbeiten ermöglicht.“

„Die DVB hat einen unter Banken unerreichten Fokus auf die finanzierten Assets, Erfahrung und Kreativität der Mitarbeiter – mit dieser Kombination können wir auch sehr komplexe und herausfordernde Transaktionen umsetzen.“

Unsere Bank wurde auch im vergangenen Jahr wieder mit einer Reihe von Auszeichnungen gewürdigt. Besonders gefreut haben wir uns dabei über die Auszeichnung der DVB als „Rail Finance House of the Year“, die wir zum zweiten Mal in Folge erhalten haben. Eine andere wichtige Auszeichnung erhielt unser Shipping Research-Team. Es wurde bereits zum vierten Mal für das beste Research ausgezeichnet. Gewürdigt wurde damit die Fähigkeit unseres Teams, relevante Marktentwicklungen frühzeitig zu antizipieren. So haben wir wiederholt in den vergangenen Jahren auf die Gefahren der Überbestellungen von neuen Schiffen in einigen Sektoren hingewiesen. Unser Bereich Aviation konnte sich schließlich über sechs Auszeichnungen für unterschiedliche Transaktionen freuen.

Der Konzernabschluss der DVB ist aufgrund des internationalen Transport Finance-Geschäfts stets von der Wechselkursrelation des Euro zum US-Dollar geprägt. 85 % des gesamten Kundenkreditvolumens valutierten in US-Dollar.

Bedingt durch den Anstieg des US-Dollar wuchs das nominale Kundenkreditvolumen im vergangenen Jahr auf Euro-Basis etwas stärker als auf US-Dollar-Grundlage. Es nahm auf Euro-Basis um 28,7 % und auf US-Dollar-Basis um 21,6 % zu.

Den überwiegend in US-Dollar valutierenden Zins- und Provisionserträgen standen Kosten gegenüber, die größtenteils in Euro anfielen. Da die DVB den Nettoüberschuss in US-Dollar für das jeweilige Planjahr stets durch Kurssicherungsgeschäfte absichert, blieben die Ertragsgrößen unterjährig von Währungsschwankungen weitgehend unberührt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

im Folgenden möchte ich Ihnen noch einige Einzelheiten zur Entwicklung unserer Kreditportfolien geben. Beginnen möchte ich mit dem Geschäftsbereich Shipping Finance, der ungeachtet der globalen Finanzmarktkrise und der Turbulenzen in der Schifffahrtsbranche für 2008 erneut ein sehr gutes Ergebnis vorlegen konnte.

Die zum Jahresende mit voller Wucht einsetzende Krise der Realwirtschaft hat im Schifffahrtsbereich vor allem die besonders konjunkturabhängigen Bereiche Container- und Massengutschifffahrt getroffen.

Als sich die Subprime-Krise in den USA zu einer globalen Finanz- und Wirtschaftskrise ausweitete, bedeutete dies das Ende eines 5-jährigen Booms in der

Container-Schifffahrt. Deutlich wird dies zum Beispiel an den Containerumschlagszahlen in Singapur, dem größten Umschlagsplatz der Containerschifffahrt weltweit. Nach Jahren ungebremsten Wachstums kam es Ende des Jahres zu einem deutlichen Rückgang. Bereits im Dezember 2008 lagen die Umschlagszahlen um 13 % unter denen des Vorjahresmonats. Im Januar und Februar dieses Jahres betrug der Umschlagsrückgang fast 20 %. In den beiden Monaten März und April verlangsamten sich die Rückgänge im Vergleich zum Vorjahr auf immer noch knapp 14 %.

Die drastischen Rückgänge bei der Containerbeförderung spürten auch die Containerreedereien. Es entstanden schlagartig Überkapazitäten, die die Zeitcharterraten auf eine steile Talfahrt schickten. Der Container Zeitcharter-Raten Index von Clarkson stürzte im vergangenen Jahr auf den tiefsten Stand seit seiner Einführung in 1993: von 113 USD je TEU im Januar 2008 auf knapp 47 USD je TEU im Dezember desselben Jahres.

Der Kollaps der globalen Finanzmärkte setzte dem Superzyklus im Massengutsektor ebenfalls ein jähes Ende. Zwischen dem 20. Mai 2008 und dem 5. Dezember 2008 stürzte der Baltic Dry Index um nie dagewesene 94 % auf ein historisches Tief von 663 Punkten. Aktuell liegt er bei etwa 4.000 Punkten.

Strategischer Schwerpunkt von Shipping Finance war 2008 die Umsetzung der neuen Organisationsstruktur, bei der die regionale Ausrichtung durch eine Gliederung nach zehn Hauptsektoren mit speziellen Betreuungsteams abgelöst wurde.

Insbesondere in der gegenwärtigen Situation der sich schnell und laufend verändernden Schifffahrts- und Finanzmärkte hat sich die neue Organisationsstruktur von großem Vorteil erwiesen, weil wir uns auf die spezifischen Bedürfnisse bestehender und potenzieller Kunden der einzelnen Sektoren besser einstellen können.

Die Sektorenteams können wesentlich enger mit den betreuten Kunden zusammenarbeiten und – so glauben wir – einen bedeutenden Beitrag zur Steuerung des Shipping Finance-Portfolios und zur Minimierung eventueller Verluste leisten. Mit einer Reihe neuer vom Credit Shipping-Team der DVB entwickelter Instrumente können die Sektorenteams im Bedarfsfall frühzeitig Warnhinweise zu spezifischen Engagements erhalten. Darüber hinaus haben wir im Rahmen unseres konzernweiten Risikomanagementsystems seit Ausbruch der Finanzmarktkrise Stress Tests über unser Schiffsportfolio laufen lassen.

Das Kreditportfolio des Geschäftsbereichs Shipping erreichte 10,48 Mrd € und lag damit 25 % über dem Vorjahresniveau. Dabei blieb das Portfolio weiterhin gut nach Schiffstypen diversifiziert. Erneut haben wir unterjährig wichtige Anstöße zu Portfolio-Veränderungen von unserem Shipping Research-Team erhalten.

So wurde der Portfolioanteil bei Containerschiffen von 11,3 % im Vorjahr auf 10,2 % weiter reduziert, da seit längerem ein Überangebot an Containerschiffen erwartet wurde. Und der Portfolioanteil von Rohöl- und Gastankern stieg 2008 von 9,8% im Vorjahr auf 12,5 %.

Im Zuge der starken Konjunkturabschwächung gingen gegen Ende des vergangenen Jahres auch die Beförderungszahlen im Luftverkehr stark zurück. Allein im Dezember konstatierte die IATA – das ist der internationale Verband der Linienfluggesellschaften – ein Minus von 4,6 % beim Passagieraufkommen und einen erheblichen Rückgang im Frachtverkehr um knapp 23 % gegenüber dem entsprechenden Vorjahresmonat.

Trotz dieser Entwicklung auf der Nachfrageseite gab es aber einen anhaltend hohen Bedarf für Flugzeugfinanzierungen. Die Finanzmarktkrise führte jedoch in der Flugzeugfinanzierung – wie auch in der Schiffsfinanzierung – dazu, dass sich der Bankenwettbewerb ab dem dritten Quartal – und dramatisch ab dem vierten Quartal – abschwächte. Die DVB gehörte einem kleinen Kreis global agierender Banken an, die sich am Jahresende weiterhin aktiv am Markt engagierten. An dieser Situation hat sich übrigens bis heute nichts geändert – ganz im Gegenteil.

Als Folge konnte der Geschäftsbereich Aviation Finance sowohl im Neugeschäft als auch beim Jahresüberschuss ein Rekordjahr verzeichnen. 2008 wurden insgesamt 48 neue Transaktionen mit einem Gesamtumfang von 2,05 Mrd € für Luftverkehrskunden durchgeführt. Ende 2008 belief sich das Aviation Finance-Portfolio auf 4,9 Mrd. €

Dabei ist auch dieses Teilportfolio weiterhin gut diversifiziert, sei es nach Flugzeugherstellern und Flugzeugtypen, nach Flugzeugeinsatzbereichen, Flugzeugbaujahren oder Länderengagements.

Im Geschäftsbereich Land Transport wuchs das Portfolio 2008 um 32,4 % auf 1,5 Mrd €. In den vergangenen fünf Jahren hat sich das Land Transport-Portfolio sogar von 800 Mio € im Jahr 2003 bis heute nahezu verdoppelt. Diese Steigerung ist nicht nur Ausdruck von Marktwachstum, sondern reflektiert die in den letzten Jahren gewachsene Marktdurchdringung der DVB. Die uns im vergangenen Jahr erneut zuteil gewordene Auszeichnung als Rail Finance House of the Year unterstreicht dies deutlich.

Das Land Transport Finance-Portfolio ist ebenfalls breit diversifiziert. Zwar ist der Portfolioanteil der Güterwagen nochmals um 3,3 Prozentpunkte auf jetzt 57 % gewachsen, doch untergliedern sich die Güterwagen in zahlreiche Subsegmente wie Schüttgutwagen, Flachwagen, Containertragwagen, Tankwagen usw., so dass auch die Engagements in diesem Bereich weit gefächert sind.

Das Geschäftsjahr 2008 nochmals kurz zusammengefasst:

Trotz der Zuspitzung der Finanzmarktkrise und des Absturzes der Weltwirtschaft in eine Rezession legen wir Ihnen heute einen Abschluss vor, der selbst bei erheblich negativen Sonderfaktoren nur ganz geringfügig unter dem Niveau des Vorjahres liegt.

Wesentliche Ursache war erneut das Neugeschäftswachstum mit steigenden Zinsmargen und Provisionssätzen sowie die Beiträge des Investment Managements.

Mit der vorgeschlagenen Dividendenerhöhung von 0,50 € auf 0,60 € pro Aktie möchten wir verdeutlichen, dass sich ein Investment in die DVB-Aktie weiterhin lohnt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich nun noch kurz auf den Geschäftsverlauf des ersten Quartals 2009 eingehen, bevor ich zum letzten Teil meiner Rede – dem Ausblick – komme.

Wir haben in dem anhaltend schwierigen Marktumfeld im ersten Quartal ein durchaus zufriedenstellendes Ergebnis erzielt.

Die Erträge blieben in ihrer Gesamtheit stabil bei 63,3 Mio €.

Im Neugeschäft des Transport Finance konnte mit 39 Transaktionen ein Volumen von 1,12 Mrd € erreicht werden. Die durchschnittliche Neugeschäftszinsmarge stieg von 161 Basispunkten im ersten Quartal des Vorjahres auf 344 Basispunkte, hat sich also mehr als verdoppelt.

Diese sehr erfreuliche Entwicklung konnte allerdings die erhöhten Refinanzierungskosten auf dem Bestandsgeschäft und vor allem die erheblichen Auswirkungen der Geldmarktverwerfungen in Höhe von 17,3 Mio € nicht vollständig kompensieren.

Somit sank der Zinsüberschuss nach Risikovorsorge um 38,5 % auf 30,5 Mio €. Der Provisionsüberschuss legte dagegen um beachtliche 143,1 % auf 32,9 Mio € zu; letzteres ist auch ein Zeichen für anhaltend gutes Neugeschäft.

Einen erneuten Rückgang verzeichneten wir beim Ergebnis aus Finanzinstrumenten gemäß IAS 39, das die erhöhte Volatilität an den Währungs- und Zinsmärkten in der Finanzmarktkrise widerspiegelt. Dieses war mit 5,3 Mio € negativ.

Der DVB Bank Konzern erwirtschaftete im ersten Quartal somit ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern in Höhe von 27,1 Mio €, das um 14 % unter dem Ergebnis des Vorjahresquartals liegt.

Während die angestiegenen Refinanzierungskosten und die Kosten aus den Marktverwerfungen zu einem höheren Zinsaufwand führten, profitierten wir auf der Zinsertragsseite von der Situation, dass sich die Anzahl der global aktiven Banken im Transport Finance-Geschäft weiter reduziert hat und wir daher deutlich gestiegene Zinsmargen und Provisionssätze durchsetzen konnten.

Ich komme nunmehr zum Ausblick auf den weiteren Verlauf des Jahres 2009 und darüber hinaus.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Wir haben Ihnen immer einen klaren Ausblick für das laufende und das kommende Geschäftsjahr gegeben. Das einzige, das wir heute jedoch mit Sicherheit über die Zukunft wissen, ist, dass sie kommt.

Dennoch möchte ich Ihnen eine Einschätzung zur weiteren Entwicklung der Finanz- und Transportmärkte geben. Wie eingangs angekündigt, möchte ich dies mit einer Betrachtung der Risikolage der Bank verknüpfen.

Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass 2009 und zu einem guten Teil auch 2010 für uns alle schwierige Jahre bleiben werden. Gleichzeitig sind wir aber trotz des äußerst schwierigen Marktumfeldes zuversichtlich, durch unsere einzigartige Fokussierung und Aufstellung mittelfristig sogar gestärkt aus der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise hervorzugehen.

Die Anzahl der global aktiven Banken im Transport Finance-Geschäft wird auf absehbare Zeit sehr eingeschränkt bleiben. Das liegt daran, dass viele Banken derzeit ihre geschäftspolitische Ausrichtung nach regionalen Aspekten und nach der Intensität der Kundenbeziehung neu bestimmen. Darüber hinaus hört man zurzeit neue Modewörter wie „Deleveraging“ und „Downsizing“, was letztlich nichts anderes bedeutet als eine drastische Reduzierung des Kreditgeschäfts mit all seinen Auswirkungen auf die eigene Profitabilität und vor allem auf die Realwirtschaft.

Die systemische Krise der Finanzmärkte sollte sich im weiteren Verlauf des Jahres 2009 stabilisieren. Allerdings werden die Regierungen noch einiges unternehmen müssen, wie Ausgliederung von bestimmten Wertpapieren aus den Bankportfolien (Stichwort Bad Banks), Änderungen der Bewertungsrichtlinien für Wertpapiere ohne vernünftigen Marktpreis, kurzfristige Abschirmung des Interbankenhandels, neue Richtlinien über Kapitalausstattung und Transparenz von im Finanzgeschäft tätigen Banken und Nichtbanken.

Sind die Maßnahmen erfolgreich, dann sollte sich die Illiquidität von Geld- und Kapitalmärkten langsam auflösen und die Refinanzierungskosten zurückbilden. Bleiben wird nach meiner Ansicht eine Neubepreisung von Risiken und zwar unabhängig von der Höhe der Refinanzierungskosten.

Die DVB wird auch weiterhin Zugang zur Retail-Liquidität des genossenschaftlichen Finanz-Verbundes haben.

Wir beschäftigen uns verstärkt mit der Erschließung neuer Refinanzierungsquellen. So möchten wir mit der Erstemission von Schiffspfandbriefen – wir hoffen ab Herbst 2009 – einen neuen Investorenkreis erschließen. Ebenfalls beschäftigen wir uns mit der Möglichkeit der Emission von Flugzeugpfandbriefen, für die das im März in Kraft getretene „Gesetz zur Fortentwicklung des Pfandbriefrechts“ die rechtlichen Voraussetzungen geschaffen hat.

Wir hoffen außerdem, dass sich im Zuge einer fortgesetzten Stabilisierung der Finanzmärkte der internationale Syndizierungsmarkt wieder belebt und die Zuverlässigkeit von Wettbewerbern gegenüber Kunden oder Bankpartnern wieder zunimmt. Beides ist zurzeit noch nicht gegeben.

Wir können allerdings nicht ausschließen, dass eine Reihe staatlicher Maßnahmen dazu beitragen, dass es zukünftig in unserem Geschäftsfeld zu Wettbewerbsverzerrungen durch staatskontrollierte und/oder staatsgestützte Banken kommt.

Ein konkretes Beispiel: Banken mit Staatsgarantie emittieren für eine Laufzeit von drei Jahren zu einer Gesamtmarge von 1,3 %, während wir für eine eigene Emission gleichzeitig einen Aufschlag von 2,2 % zahlen. Die Differenz zu unseren Lasten beträgt in diesem Beispiel also 0,9 % und verursacht bei einer angenommenen Platzierung von 500 Mio € für uns Mehrkosten von jährlich 4,5 Mio € – bei drei Jahren Laufzeit sind das 13,5 Mio €.

Darüber hinaus werden in Deutschland öffentlich-rechtliche Banken mit weiteren Staatshilfen im Wettbewerb gehalten und regional-politische Interessen vor wirtschaftliche Sinnhaftigkeit gestellt. Es hat sich uns noch nie erschlossen, dass die beiden Weltmarktführer in der globalen Schiffsfinanzierung deutsche öffentlich-rechtliche Institute sind. In allen Teilen der Welt standen sie mit uns in einem scharfen Wettbewerb. Mit dem durch Staatsgelder finanzierten Zusammenschluss zweier privater Großbanken, Commerzbank und Dresdner Bank, wird gerade die Nummer 3 in der Schiffsfinanzierung geschaffen, wie gesagt mit Staatsgarantien für die Refinanzierung und mit Eigenkapital des Staates. Aber auch in anderen Teilen der Welt haben einige unserer bislang privaten Wettbewerber staatliche Anteilseigner erhalten.

Was unsere eigene Kapitalausstattung betrifft, stellt sich die Lage wie folgt dar:

Trotz eines schwierigen Marktumfelds blieb es 2008 unser Ziel, weitere gewinnträchtige Wachstumspotenziale im internationalen Transport Finance zu heben. Hierfür war es erforderlich, die haftenden Eigenmittel zu stärken. Dazu diente die

am 11. Juni 2008 beschlossene Erhöhung des Grundkapitals. Für die DVB ergab sich aus der Kapitalmaßnahme ein Bruttoerlös von 149,4 Mio €

Die Gesamtkapitalquote nach Basel I ging aufgrund des Neugeschäfts und vor allem des steigenden US-Dollars leicht zurück auf 6,2 %. Die Kernkapitalquote reduzierte sich ebenfalls auf 8,2 %. Noch bis Ende dieses Jahres spielen diese Quoten für die Ermittlung des regulatorischen Eigenkapitalbedarfs von Banken eine wichtige Rolle.

Ab 2010 gelten dann ausschließlich die Basel II-Grundsätze. Bereits vom Beginn des Geschäftsjahres 2008 an haben wir mit der Berichterstattung der Kapitalquoten nach den Basel II-Grundsätzen, die auch Sicherheitenwerte der finanzierten Objekte bei der Berechnung der erforderlichen Eigenkapitalunterlegung berücksichtigen, begonnen. Die Schätzung künftiger Sicherheitenwerte nehmen wir mit Hilfe des sogenannten Advanced Approachs vor, das heißt, mit einem von der Bankenaufsicht abgenommenen Internen Rating Modell werden mittels Simulationsrechnungen die entsprechenden Werte berechnet.

Nach den Basel II-Grundsätzen beliefen sich die Kernkapitalquote Ende 2008 auf 13,9 % und die Gesamtkapitalquote auf 18,2 %. Auch sie berücksichtigen den Mittelzufluss aus der im Juli 2008 erfolgreich abgeschlossenen Kapitalerhöhung.

Die Entwicklung der Kapitalquoten wird weiterhin – auch unter Basel II – von der Kursentwicklung des US-Dollars beeinflusst. Eine deutliche Kurserholung des US-Dollars setzte ab Juli 2008 ein. Sie hängt einmal mehr damit zusammen, dass die US-Währung in wirtschaftlich unsicheren Zeiten von Anlegern immer noch als ein sicherer Hafen gesehen wird, obwohl die wirtschaftliche Verfassung der Vereinigten Staaten eigentlich eher für eine andere Sichtweise bzw. einen fallenden US-Dollar sprechen. Wir hoffen, dass der US-Dollar weiterhin in einem engen Korridor um die 1,30 USD/EUR verbleibt. Jede weitere Stärkung des US-Dollars hätte für uns ein nochmaliges Absinken der Basel I-Kapitalquoten zur Folge und würde uns zwingen, mit teuren, weil nur kurzfristig bis zum Inkrafttreten der Basel II-Regeln notwendigen Kapitalmaßnahmen gegenzusteuern.

Bereits der aktuelle US-Dollarkurs bedeutet für uns Limitierungen beim Neugeschäft.

Nun von den internationalen Finanzmärkten zu den internationalen Verkehrsmärkten:

Hier gibt es einige Entwicklungen, die mittel- und langfristig durchaus Hoffnung machen. Die riesigen Konjunkturprogramme werden weltweit Nachfrage schaffen. Die Rohstoffkosten sind – wenn auch vielleicht nur temporär – stark gesunken. Das Zinsniveau ist so niedrig wie niemals zuvor. Große, bevölkerungsreiche Märkte in Asien, Südamerika und Afrika wollen und müssen ihren Anteil am

Wohlstand ausbauen und werden zum Wachstum des Welthandels immer stärker beitragen.

So schnell werden die Verkehrsmärkte aber dennoch nicht ins Gleichgewicht kommen. Das liegt an der Angebotsseite. Hier stellen wir uns darauf ein, das es ein Überangebot von Transportkapazitäten geben wird, das sich nur über einige Jahre abbauen lassen wird. Überleben werden am ehesten diejenigen Unternehmen, die zu Beginn der Finanzkrise über einen hohen Bestand freier Finanzmittel verfügt haben und ihre Flotte nur moderat oder frühzeitig zu niedrigen Neubaupreisen ausgebaut haben.

In einer Rezession, aber auch in Phasen, die generell durch Überbestellungen gekennzeichnet sind, gehen wir von folgenden Herausforderungen im Umgang mit Kreditausreichungen aus, die wir in drei Phasen unterteilen können.

In Phase 1 werden einzelne Kreditvereinbarungen gebrochen, können aber meistens repariert werden. Viele unserer Schiffskreditverträge enthalten zum Beispiel so genannte Wertsicherungsklauseln. Sinkt der Schiffswert im Verhältnis zur Kreditsumme unter einen bestimmten Wert, verlangen wir vom Kunden vorzeitige Tilgungen oder die Bestellung neuer Sicherheiten.

In Phase 2 ist eine Reparatur nicht mehr möglich und es kommt zu Restrukturierungen. Die Banken verhandeln dann die Kreditlaufzeiten und Tilgungen mit den Kreditnehmern neu. Zum Beispiel werden Kreditlaufzeiten gestreckt und/oder Tilgungen ausgesetzt.

In Phase 3 müssen Banken dann die Sicherheiten, also in unserem Geschäft die Schiffe und Flugzeuge übernehmen. Unsere Asset Management-Teams sind auf dieses Szenario vorbereitet.

Aktuell befinden wir uns noch im Wesentlichen in der ersten Phase. Wir werden aber in den kommenden zwei bis drei Jahren durch alle drei Phasen gehen müssen.

Hilfreich ist dabei, dass wir in der letzten Hochphase darauf geachtet haben, die Beleihungswerte möglichst niedrig zu halten, um damit einen Puffer für eine Abschwungphase zu haben. So belief sich der durchschnittliche Beleihungsauslauf im vergangenen Jahr bei Schiffsfinauzierungen auf 64,4 %, bei Flugzeugen auf 71,9 % und im Bereich Land Transport auf 75 %. Nur ein Hinweis: es gab durchaus Marktteilnehmer, die in der Hochphase der Schiffsfinauzierung Beleihungswerte von 90 Prozent akzeptiert haben. Per Ende März 2009 – und nach Anpassung der Assetwerte auf aktuelle Preise – betrugen die aktuellen Beleihungsausläufe immer noch 66,5 % bei Schiffen, 76,1 % bei Flugzeugen und 74,3 % bei den Assets des Bereichs Land Transport.

Mit regelmäßigen Stress Tests versuchen wir, vorausschauend potentiell erhöhte Risiken zu erkennen, die auf eine mögliche Verschlechterung der Asset-Werte bzw. Bonitäten zurückzuführen sind. Neben den regulatorisch vorgeschriebenen Stress Tests auf Gruppenebene führen wir auch solche in den einzelnen Geschäftsbereichen durch.

Eine Herausforderung ist, dass in der extremen Abschwungphase für bestimmte Assets nahezu keine Preise gestellt wurden. Dieser Schwierigkeit, die das vierte Quartal 2008 kennzeichnete, begegneten wir damit, dass in Abstimmung mit den jeweiligen Research-Bereichen Abschlüsse auf die zuletzt vorliegenden Asset-Werte vorgenommen wurden. Auf dieser Basis haben wir dann Stress Tests durchgeführt, deren Ergebnisse halfen, frühzeitig mögliche Brüche von Wert-sicherungsklauseln zu prognostizieren, um schnell reagieren zu können.

Auch wenn es uns 2008 gelungen ist, unser Kreditportfolio von Ausfällen weitestgehend frei zu halten, so werden 2009 und wahrscheinlich vor allem 2010 die Wertberichtigungen zunehmen. Wie in früheren Zyklen werden wir alles daran setzen, die wirklichen Verluste gering zu halten. Wertberichtigungen sind zuerst einmal Vorsorgen. Bedenklich ist, dass nach den IFRS-Regeln es unmöglich gemacht wird, in guten Zeiten Vorsorge zu treffen, also antizyklisch zu handeln. Jetzt wirken diese ebenfalls aus Amerika übernommenen Bilanzierungsgrundsätze als Brandbeschleuniger. Vielleicht sollten wir als Europäer einmal den Mut haben, einen eigenen Weg zu suchen, einen Weg, der unserer Geschäftskultur eher entspricht – nur ein kleiner, schnell verhallender Zwischenruf.

Neugeschäft werden wir auch aufgrund der Kapitalenge in der Gruppe sehr selektiv angehen müssen. Unsere bestehenden Kunden werden wir auf das Engste begleiten, um das Überraschungspotential klein zu halten.

Wir müssen uns bewusst sein, dies ist kein normaler Wirtschaftsabschwung, sondern eine weltweite Finanzkrise, eine globale Rezession, und für die Transportwirtschaft kommen noch die Auswirkungen einer maßlosen Überbestellung von Transportmitteln dazu.

Dieses Umfeld wird uns sehr fordern, und wir fordern uns zusätzlich selbst, um Ihnen als unsere Aktionäre für 2009 wieder ein gutes Ergebnis vorzulegen und damit auch wieder eine faire Dividende ausschütten zu können.

Solides Handeln in einem unsoliden Umfeld sollte den Unterschied ausmachen, auch als Banker, auch als Bank – vor allem als DVB Bank.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.