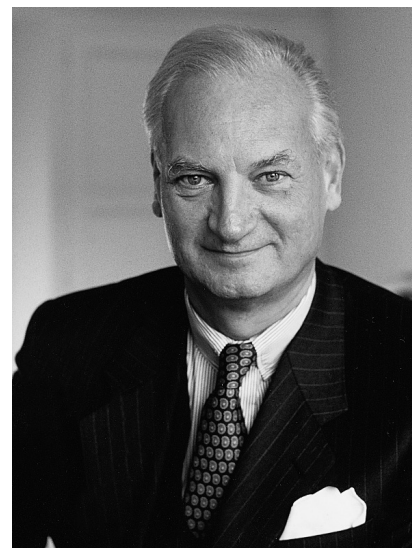

IKB: Strategische Positionierung noch nie so gut wie heute.

Dr. Alexander v. Tippelskirch
Sprecher des Vorstands
der IKB Deutsche Industriebank AG
in der Hauptversammlung am 9. September 2004



Meine sehr verehrten Damen und Herren,

zur heutigen Hauptversammlung Ihrer Bank begrüße ich Sie recht herzlich. Wir freuen uns, dass wir dieses Mal wieder in Berlin sind, denn hier wurde die Bank am 30. September 1924 gegründet. Also blicken wir in diesem Jahr auf eine 80-jährige, bewegte und herausfordernde, aber durchaus erfolgreiche Geschichte zurück.

Natürlich will ich die einzelnen Stationen der Bankentwicklung nun nicht weiter nachzeichnen, aber an einer Bemerkung liegt mir sehr: Hier in Berlin haben unsere Vorgänger Anfang der 30er Jahre die Grundlagen für die langfristige Unternehmensfinanzierung geschaffen. Auch wenn das Umfeld und die Anforderungen heute natürlich viel komplexer und differenzierter als damals sind, im Ergebnis gilt auch für unser heutiges Geschäft, was der seinerzeitige Vorstand im Geschäftsbericht des Jahres 1932/33 ausgeführt hat, dass es nämlich – ich zitiere –: “bei langfristigen Industriekre-

diten nicht bloß auf die Beschaffenheit der dinglichen Unterlagen, sondern mindestens ebenso sehr auf die Persönlichkeit des Unternehmens, die Leitung des Betriebes und seine Rentabilität ankommt.“

Heute wird jedes Unternehmen auf der Basis eines umfassenden Modells analysiert und geratet, aber die Persönlichkeit des Unternehmers und die Rentabilität der Investition spielen bei unseren Kreditentscheidungen auch aktuell eine herausragende Rolle.

Auf der heutigen Hauptversammlung möchten meine Kollegen und ich Ihnen über das abgelaufene Geschäftsjahr 2003/2004 berichten sowie einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr geben.

Zunächst der Blick zurück. Wie Sie alle wissen, waren die Rahmenbedingungen für das Kreditgeschäft auch im abgelaufenen Jahr alles andere als positiv. Doch obwohl die Gesamtwirtschaft im dritten Jahr in Folge stagnierte, ist es uns gelungen, unsere Auszahlungen im Kerngeschäft, der inländischen Unternehmensfinanzie-

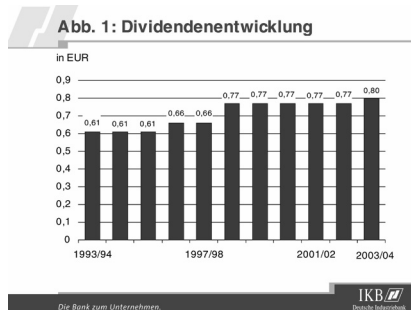
rung, um 17% zu steigern. Gleichzeitig gelang es uns, die Marge weiter zu erhöhen und die Bonität des Neugeschäfts weiter zu verbessern.

Alles zusammen mutet wie die Quadratur des Kreises an. In Wirklichkeit spiegelt dies aber unsere hohe Beratungsqualität, unsere exzellente strategische Positionierung sowie die hervorragende Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern wider.

Von einer guten Ergebnisentwicklung können wir aber auch in den Geschäftsfeldern Immobilienfinanzierung, Strukturierte Finanzierung, Private Equity sowie Treasury und Finanzprodukte berichten. All dies ist von den Medien anlässlich unserer Pressekonferenz Anfang Juli ausführlich dargelegt worden, so dass ich mich auf die folgende Kernaussage beschränken möchte: Wir haben unsere Plangröße im operativen Ergebnis von 170 bis 175 Mill. EUR für das vergangene Geschäftsjahr mit 181 Mill. EUR deutlich übertroffen.

Aufgrund dieser guten Entwicklung schlagen wir Ihnen vor, die Dividende

pro Stückaktie für das abgelaufene Geschäftsjahr auf 0,80 EUR – zuvor 0,77 EUR – zu erhöhen. Damit setzt der Vorstand die aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik der letzten Jahre fort (vgl. Abb.1).



Im Rahmen meiner weiteren Ausführungen möchte ich nun auf die folgenden Punkte eingehen:

- ▷ 1. Die strategische Positionierung der IKB
- ▷ 2. Die Entwicklung der Bank im Geschäftsjahr 2003/2004
- ▷ 3. Rahmenbedingungen für unsere zukünftigen Geschäftsaktivitäten
- ▷ 4. Planungen für das Geschäftsjahr 2004/2005.

Zunächst zur Strategie der IKB:

1. Strategische Positionierung der IKB

Ich beginne mit der folgenden grundsätzlichen Feststellung: Die strategische Positionierung der IKB war noch nie so gut wie heute. Ich möchte Ihnen dies an den beiden folgenden Punkten erläutern: Unsere Marktstellung einerseits sowie unsere Kooperationspartner andererseits.

Marktstellung

Zunächst zu unserer Marktstellung: Bedingt durch unser gutes Neugeschäft konnten wir unsere Marktführerschaft in Deutschland festigen. Im Bereich der langfristigen industriellen Fremdfinanzierung haben wir in Deutschland einen Marktanteil von 12%. Damit sind wir Marktführer, denn auf die vier Großbanken entfallen – zusammengenommen – 16%. Diese starke Stellung im Mittelstand hat mehrere Gründe.

Erstens: Unsere Firmenkundenberater haben als Spezialisten eine hohe Beratungsqualität. Sie kennen ihre Kunden – und dies zum Teil seit Jahren bzw. Jahrzehnten –, kennen alle Möglichkeiten des Einsatzes von zinsvergünstigten öffentlichen Förderprogrammen und sind damit in der Lage, für Investitionsobjekte unserer Kunden eine optimale Finanzierung zu strukturieren.

Zweitens: Darüber hinaus haben wir in den letzten Jahren eine Reihe von neuen Finanzierungsinstrumenten entwickelt. Hierzu gehören das Schuldscheindarlehen, das IKB-Partnerschaftsmodell oder die Ausplatzierung und Verbriefung von Forderungen in Form von Asset Backed Securities (ABS). Auch in diesen Bereichen haben wir uns in kürzester Zeit eine hohe Marktakzeptanz verschafft. Dies gilt auch für das Zins- und Währungsmanagement, also die Strukturierung der Passivseite der Unternehmen.

Drittens: Zu nennen sind aber auch die Verstärkung unserer Aktivitäten im Private Equity-Bereich. Hier geht es sowohl um die Gewährung von Direkt- als auch von Mezzanine-Kapital. Letzteres stellt ja bekanntlich eine Mischform von Eigen- und Fremdkapital dar. Im einzelnen haben wir mit der KfW einen Mezzanine-Fond über 100 Mill. EUR aufgelegt. Überdies haben wir im letzten Geschäftsjahr zusammen mit Sal. Oppenheim einen Fond über 100 Mill. EUR zur Finanzierung von Management-Buy-Outs aufgelegt. Investor dieses Fonds war ebenfalls die KfW.

▷ *Viertens:* Eine – gerade auch vor dem Hintergrund von Basel II – stark zunehmende Bedeutung hat die Leasing-Finanzierung erfahren – und hier vor allem das Mobilienleasing. In diesem Bereich haben wir – in Ergänzung zu unseren Kunden im Bereich der inländischen Investitionsfinanzierung – Geschäftsbeziehungen zu 15.000 Unternehmen. Insgesamt bedeutet dies, dass wir im IKB-Konzern mehr als 20.000 Unternehmen als Kunden im deutschen Mittelstand haben. Die IKB deckt damit die gesamte

Bandbreite der traditionellen und innovativen Finanzinstrumente ab, die im Bereich der mittelständischen Unternehmen Anwendung finden können.

Kooperationspartner

Wichtig für unsere Geschäftsentwicklung waren aber auch unsere Kooperationspartner. Dies gilt natürlich in aller erster Hinsicht für unsere Zusammenarbeit mit der KfW Bankengruppe. Zum einen konnten wir ein zusätzliches gemeinsames Neugeschäftsvolumen von 1,2 Mrd. EUR erreichen, zum anderen waren wir mit der KfW als unserem strategischen Partner in der Lage, unsere Geschäftspolitik sehr geradlinig, klar und überzeugend zu verfolgen.

Mit der KfW Bankengruppe verbinden uns die gleiche Geschäftsphilosophie, das gleich hohe Engagement für den Mittelstand und die gemeinsame Suche nach innovativen und adäquaten Finanzierungslösungen für mittelständische Unternehmen. Insofern hat sich in der Tat das bewahrheitet, was Herr Dr. Rogowski angesichts der Kooperation von IKB und KfW im November 2001 gesagt hat (ich zitiere): "IKB und KfW: Das passt zusammen wie Schraube und Mutter."

Unseren nachhaltigen Geschäftserfolg haben wir aber auch der Tatsache zu verdanken, dass eine Reihe unserer Wettbewerber eine eher volatile Geschäftspolitik verfolgt hat. Die Ankündigung der einen oder anderen Bank, sich ganz oder teilweise aus der langfristigen Finanzierung des Mittelstandes zurückzuziehen, hat bei den Unternehmern für große Unsicherheit gesorgt. Es war sicher der richtige Weg, dass sich die IKB in diesem Umfeld unverändert bemüht hat, den Unternehmen ein verlässlicher und berechenbarer Partner zu sein.

Positiv gestaltete sich unsere Zusammenarbeit auch mit Sal. Oppenheim. Wie Sie wissen, ist Sal. Oppenheim eines der führenden Privatbankhäuser in Deutschland. Unsere Zielgruppen sind deckungsgleich und unsere Produkte komplementär. Einer-

seits fungieren wir als Langfristfinanzier bei den Kunden von Sal. Oppenheim. Andererseits verfügt Sal. Oppenheim in den Bereichen Kapitalmarktprodukte, Asset Management und Strukturierung von M & A-Aktivitäten über eine starke Marktposition.

Ausgesprochen profitabel erweist sich auch unsere Kooperation mit einer der ertragstärksten Banken in Europa, dem UniCredito Italiano bzw. dessen Tochtergesellschaft, UniCredit Banca Mobiliare (UBM).

Zusammen mit der UBM haben wir am 1. Oktober letzten Jahres im Rahmen eines Joint Ventures in Luxemburg die IKB CorporateLab gegründet. Diese neue Gesellschaft bietet unseren Kunden ein umfassendes Financial Risk Managements zur Optimierung ihrer Finanzierungsaktivitäten.

Im Einzelnen können Finanzierungsrisiken über Hedging-Geschäfte minimiert und die Zinsaufwendungen durch den Einsatz von derivativen Produkten gesenkt werden. Während all dies bei Großunternehmen seit langem tägliche Praxis ist, stehen viele mittelständische Unternehmen hier erst am Anfang. Unser Ziel ist es, zum Marktführer in Deutschland im Bereich des Financial Risk Management bei mittelständischen Unternehmen zu werden.

Unsere Kooperation mit Natexis besteht bereits seit dem Jahr 1992. Mit Hilfe unseres französischen Partners ist es uns in den letzten Jahren gelungen, zu einem maßgeblichen Arrangeur und Financier von Akquisitionsfinauzierungen auf dem französischen Markt zu werden.

Neben unserem strategischen Partner, der KfW Bankengruppe, die 38% am IKB-Kapital hält, haben sich die drei genannten Kooperationspartner mit jeweils 2% - 3% an der IKB beteiligt. Dies ist mehr als ein interessanter Farbtupfer in unserer Aktionärsstruktur; es macht deutlich, dass die IKB eine privatwirtschaftlich geführte und eine marktorientiert ausgerichtete Bank ist – und bleibt.

Betrachtet man unsere Marktpositionierung einerseits sowie unsere

enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern andererseits, dann wird deutlich, über welche hervorragende strategische Ausrichtung die IKB verfügt.

Sehr konkret zeigt sich dies in unseren Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres, auf die ich in meinem zweiten Punkt eingehen möchte.

2. Die Entwicklung der Bank im abgelaufenen Geschäftsjahr

Lassen Sie mich mit den wichtigsten Eckdaten beginnen:

- ▷ Anstieg des Zinsüberschusses um 8,3% auf 525 Mill. EUR
- ▷ Steigerung des Provisionsüberschusses um 32,1% auf 85 Mill. EUR
- ▷ Zunahme des Verwaltungsaufwandes um 5,6% auf 232 Mill. EUR
- ▷ Erhöhung des Risikovorsorgesaldos um 28 Mill. EUR auf 212 Mill. EUR sowie
- ▷ Zunahme des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 8,3% auf 181 Mill. EUR.

Auf welchen Faktoren beruht diese positive Entwicklung? Der deutliche Anstieg des Zinsüberschusses ist sowohl auf eine Ausweitung unseres Neugeschäftsvolumens im In- und Ausland als auch auf eine weitere Erhöhung der Zinsmarge zurückzuführen. Im Einzelnen konnten wir unser Neugeschäft im Konzern auf 8,2 Mrd. EUR (Vorjahr 6,9 Mrd. EUR) ausweiten und die durchschnittliche Bruttomarge im Kreditneugeschäft auf 1,72% (1,68%) steigern.

Der signifikante Anstieg unseres Provisionsüberschusses hat zwei Gründe. Zum einen ist es uns im Kreditgeschäft gelungen, die Provisionserträge weiter zu erhöhen, zum anderen erhalten wir im Segment Verbriefungen hohe – und steigende – Beratungshonorare. So entfielen im letzten Geschäftsjahr bereits mehr als zwei Drittel des Provisionsüberschusses auf das Segment Verbriefungen.

Wie Sie aus früheren Ausführungen wissen, agieren wir in diesem Bereich auf zwei Feldern: Zum einen haben

wir in den letzten Jahren einen hohen Anteil unserer Kreditrisiken über die KfW-Plattform PROMISE ausplatziert; zum anderen investieren wir das dadurch freigesetzte Eigenkapital in internationale Kreditportfolien. Zusätzlich agieren wir als Berater bei einem Conduit für diese Geschäfte. Aus all diesen Geschäften resultieren Provisionen in einem erheblichen Ausmaß.

Die Zunahme der Verwaltungsaufwendungen um 5,6% auf 232 Mill. EUR beruht vor allem auf dem Anstieg des durchschnittlichen Personalbestandes um 36 auf 1.469 Mitarbeiter. Damit ist die IKB unverändert eine der ganz wenigen Banken in Deutschland, die ihren Personalbestand wegen spürbar gestiegener Geschäftsaktivitäten ausgeweitet hat. Zugenommen haben aber auch die Anderen Verwaltungsaufwendungen, was nicht zuletzt auf Projektkosten im Rahmen regulatorischer Anforderungen wie etwa Basel II und MAK (Mindestanforderungen für das Kreditgeschäft), aber auch auf die Vorbereitung der Umstellung auf IAS zurückzuführen ist.

Der Anstieg des Risikovorsorgesaldos um 28 Mill. EUR auf 212 Mill. EUR ist das Ergebnis zweier gegenüberläufiger Entwicklungen: Auf der einen Seite hat die Nettorisikovorsorge um 35 Mill. EUR auf 284 Mill. EUR zugenommen; andererseits konnte das Wertpapierergebnis um 7 Mill. EUR auf 72 Mill. EUR verbessert werden. Entsprechend resultiert für den Saldo beider Größen der Wert von 212 Mill. EUR.

Geprägt ist die Risikovorsorge des letzten Geschäftsjahres durch weitere Zuführungen der Einzelwertberichtigungen in den Geschäftsfeldern Unternehmensfinanzierung und Immobilienfinanzierung in den Neuen Bundesländern. So entfallen 16% unseres Gesamtengagements auf die Neuen Bundesländer, der Anteil der Zuführungen zu den Wertberichtigungen in 2003/04 liegt hier aber bei 36%, im EWB-Bestand sind es sogar 55%, die auf die Neuen Bundesländer entfallen. Diese Zahlen machen deutlich, dass auch die IKB nach der Wiedervereini-

gung in den Neuen Bundesländern einen hohen Tribut gezollt hat.

Unter Einbeziehung des Sonstigen betrieblichen Ergebnisses, das um 9 Mill. EUR auf 11 Mill. EUR rückläufig war, resultiert das bereits genannte Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 181 Mill. EUR.

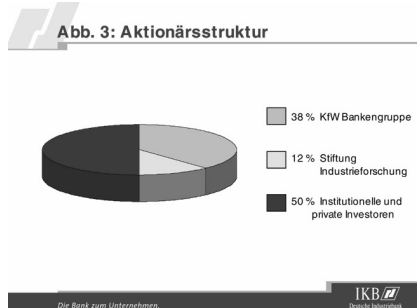
Für die Eigenkapitalrendite ergibt sich damit zum 31. März 2004 eine Erhöhung auf 15,6% (Vorjahr: 15,0%), während die Kosten-Ertrags-Relation auf 37,2% (38,6%) verbessert werden konnte.

Die positive Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Jahr hat sich auch in der Kursentwicklung unserer Aktie niedergeschlagen. Sie sehen in der Abbildung 2, dass die IKB-Aktie in



den letzten 3 Jahren eine deutlich bessere Entwicklung als der DAX bzw. der Prime-Index-Banken gezeigt hat. Insbesondere institutionelle Investoren aus dem Ausland haben im letzten Jahr in hohem Maße IKB-Aktien in ihr Portefeuille genommen. Die Folge hiervon ist, dass derzeit etwa 13% - 14% des IKB-Kapitals von ausländischen Anlegern gehalten wird.

Insgesamt stellt sich die Aktionärsstruktur der IKB damit wie folgt dar (vgl. Abb. 3):



- ▷ die KfW hält 38%
- ▷ 12% entfallen auf die Stiftung Industrieforschung und

▷ 50% liegen bei privaten und institutionellen Investoren, wobei zu letzteren auch unsere drei genannten Kooperationspartner gehören.

Damit verfügt die IKB über eine sehr stabile Aktionärsstruktur, was für die Verlässlichkeit unserer Geschäftspolitik von großer Bedeutung und im Hinblick auf unsere langfristig angelegten Geschäftsbeziehungen zu unseren mittelständischen Kunden von großer Wichtigkeit ist.

Erfreulich ist ein weiterer Aspekt: Angesichts der guten Geschäftsentwicklung hat uns Moody's im September 2003 – gegen den allgemeinen Branchentrend – noch einmal hochgeratet, nämlich von A1 auf Aa3. Neben der IKB gibt es in Deutschland lediglich ein weiteres Kreditinstitut aus dem privaten Bankensektor, welches über ein solch gutes Rating verfügt.

Für uns war dieses Upgrading nicht nur mit einer weiteren Senkung unserer Einstandskonditionen verbunden; zugleich bot es uns die Möglichkeit, unsere Refinanzierungsbasis weiter zu internationalisieren. Wie wichtig das ist, zeigt der Umstand, dass wir im vergangenen Geschäftsjahr 8,8 Mrd. EUR Inhaberschuldverschreibungen bei nationalen und zu erheblichen Teilen bei internationalen Investoren platziert haben.

Die Grundsatz I-Kennziffer erreichte am Bilanzstichtag

einen Wert von 12,8%, die Kernkapitalquote betrug unverändert 7,4%. Wir sind also für weiteres Wachstum bestens gerüstet. Sehr hilfreich wäre es dabei, wenn die Konjunktur auf unserem Kernmarkt, Deutschland, anzieht.

Ich komme nunmehr zu meinem nächsten Punkt, den Rahmendaten für unsere zukünftigen Geschäftsaktivitäten.

3. Rahmendaten für unsere zukünftigen Geschäftsaktivitäten

Die deutsche Wirtschaft wird in diesem Jahr (vgl. Abb.4) zwar eine deutlich bessere Entwicklung zeigen als in den letzten Jahren, gleichwohl

bleiben wir damit noch immer weit unter unseren Möglichkeiten.



Wir gehen in diesem Jahr von einem Exportanstieg von 7% aus- (vgl. Abb.5). Damit wären eigentlich alle Voraussetzungen für einen signifikanten Anstieg unseres BIP geschaffen. Aber wahrscheinlich wird der Exportfunke nur begrenzt auf die Binnenwirtschaft überspringen, so dass es nur bedingt zu einem sich selbst tragenden Aufschwung in Deutschland kommt. Woran hakt es also? Warum agieren Unternehmer und Konsumenten so, als ob sie mit angezogener Handbremse fahren?



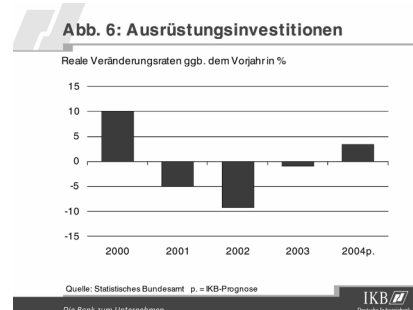
Schauen Sie bitte auf die Abbildung 6 der Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland; diese waren in den letzten drei Jahren regelrecht eingebrochen. Jetzt ist eine gewisse Belebung zu erwarten – allerdings ausgehend von einem mittlerweile spürbar gesunkenen Niveau.

Dies wird unserer Geschäftsentwicklung in diesem Jahr zumindest einen leichten Rückenwind geben. Damit komme ich zu meinem letzten Punkt.

4. Planungen für das Geschäftsjahr 2004/05

Wir wollen in diesem Geschäftsjahr ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in der Größenordnung

von 190 bis 195 Mill. EUR erreichen. Wir wissen, dass dies vor dem Hintergrund der beschriebenen Konjunktur-entwicklung ein ehrgeiziges Ziel ist. Gleichwohl wollen wir unsere Erträge weiter steigern.



Das erste Vierteljahr, d. h. die Zeit vom 1. April bis 30. Juni, zeigt, dass wir uns auf gutem Weg befinden. Wie wir Mitte August in unserem Zwischenbericht ausgewiesen haben, konnten wir das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um 6,7% steigern. Insoweit sind wir zuversichtlich, auch für das gesamte Geschäftsjahr das angestrebte Ziel zu erreichen.

Unser Optimismus gründet auf verschiedenen Faktoren:

Erstens haben wir hochkompetente und engagierte Mitarbeiter.

Zweitens sind wir mit unserer heutigen Aufstellung unter Einbeziehung

unserer Kooperationspartner in der Lage, den Unternehmen und Unternehmern sämtliche Produkte anzubieten, die diese im Rahmen ihrer langfristigen Finanzierung benötigen.

Drittens gehen wir davon aus, unsere Marktstellung sowohl im Inland als auch im Ausland weiter verbessern zu können. Wir ernten jetzt die Früchte unserer klaren, berechenbaren, kundenorientierten und auf Kontinuität ausgelegten Geschäftspolitik. Unsere mittelständischen Kunden erfahren, dass sie mit der IKB einen Partner an ihrer Seite haben, der auch in schwierigen Zeiten verlässlich und berechenbar ist.

Viertens profitieren wir in deutlich zunehmendem Maße davon, dass wir die IKB rechtzeitig stärker international ausgerichtet haben und zugleich sehr konsequent den Weg vom Risikonehmer zum Risikomanager gegangen sind. Durch das Ausplatzieren von Risiken und das anschließende Engagement in internationale Kreditportfolien konnten wir nicht nur das Rating unseres Gesamtportfolios verbessern, sondern zugleich die Erträge maßgeblich steigern.

Heute ist die IKB – und dies nicht zuletzt dank ihres guten Ratings – einer der führenden Player in Deutschland auf diesem Gebiet. Entsprechend nimmt die Zahl anderer

potenzieller Investoren zu, die Beratungsleistungen von uns in Anspruch nehmen möchten. Das ist eine weitere Chance, unsere Provisionserträge zu steigern.

Nimmt man all dies zusammen, dann wird deutlich, in welchem exzellenten Fahrwasser sich die IKB bewegt. Für die kommenden Jahre bedeutet dies, dass wir

- ▷ unser Neugeschäft ausweiten
- ▷ die Erträge steigern und
- ▷ den Unternehmenswert erhöhen können.

Sie, als unsere Aktionäre, werden von dieser Entwicklung profitieren.

Erlauben Sie mir zum Schluss meiner Rede eine persönliche Anmerkung:

Mit Ablauf dieser Hauptversammlung werde ich nach 36 Jahren IKB-Zugehörigkeit, davon 20 Jahre im Vorstand und 14 Jahre als Sprecher dieses Gremiums, aus der Bank ausscheiden.

Ich bin dankbar, das zu einem Zeitpunkt tun zu können, zu dem die Bank strategisch und operativ in guter Verfassung ist. Der Vorstand ist exzellent besetzt; mein Nachfolger in der Sprecherfunktion hat über Jahre gezeigt, was er kann. Ihnen, meine Damen und Herren, danke ich für das in diesen vielen Jahren in mich gesetzte Vertrauen!

