



Dr. Thomas A. Lange
Sprecher des Vorstandes
der NATIONAL-BANK AG
in der Hauptversammlung am 14. Mai 2008

NATIONAL-BANK weiter auf Kurs

Es gilt das gesprochene Wort.
Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
meine sehr geehrten Damen und Herren, zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung in der Philharmonie Essen heiße ich Sie auch im Namen meiner Kollegen im Vorstand herzlich willkommen. Ich freue mich, dass Sie so zahlreich erschienen sind und damit auch Ihr Interesse an und die Verbundenheit mit unserer National-Bank dokumentieren.

Ein herzlicher Gruß gilt den Vertretern der Medien, denen ich für ihre sachkundige und abgewogene Berichterstattung danke. Gerade in finanzwirtschaftlich turbulenten Zeiten kommt einer nüchternen und auf Tatsachen beruhenden Information der Öffentlichkeit eine ganz entscheidende Bedeutung zu.

Meine Damen und Herren, ich möchte Ihnen heute Bericht erstatten über ein Jahr, das unserer National-

Bank viel abverlangt hat. Es ist auch ein Jahr gewesen, das hinsichtlich der Eratik der Verwerfungen an den Finanzmärkten bisher bestehende historische Dimensionen übertroffen hat. Wurde der Vergleich mit der Bankenkrise der dreißiger Jahre anfangs noch mit Unverständnis, zumindest aber mit deutlicher Skepsis aufgenommen, ist spätestens im ersten Quartal 2008 deutlich geworden, wie groß weltweit nicht nur die bilanziellen Auswirkungen tatsächlich sind. Die Verwerfungen haben heute nur noch vereinzelt etwas mit Sub-prime zu tun. Sie sind vielmehr das Ergebnis systemischer Verwerfungen an den Finanzmärkten insgesamt.

Meine Ausführungen habe ich in fünf Abschnitte unterteilt. Zunächst werde ich die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen und – damit verbunden – die Lage der Wirtschaft skizzieren. Anschließend möchte ich ausführlich auf die Finanzkrise und ihre Auswirkungen auf die National-Bank eingehen. An dritter und vierter Stelle folgen die Berichterstattung zum Jahresabschluss 2007 sowie zum

ersten Quartal 2008. Schließen werde ich mit einem Ausblick für unsere Bank.

1. Zu den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Die Weltwirtschaft hat sich 2007 als sehr robust erwiesen. Sie ist um gut 5% gewachsen. In der Europäischen Union legte die Wirtschaft um knapp 3% zu.

Die ökonomische Entwicklung in Deutschland war, gemessen an den Vorjahren, durch ein kräftiges Wachstum gekennzeichnet. Es betrug 2,5%. Wichtigste Triebfeder für den Aufschwung ist die starke Exportnachfrage gewesen. Entgegen mancher Prognosen waren wir erneut Exportweltmeister. Und das bei einem starken Euro.

Problematisch für die zukünftige Entwicklung ist, dass in den Parteien zunehmend Maßnahmen diskutiert und beschlossen werden, die die Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt wieder verschlechtern und damit das

Fundament des Aufschwungs schwächen.

Die Wirtschaft Nordrhein-Westfalens entwickelte sich im Gleichschritt mit der im Bundesgebiet. Die konjunkturellen Antriebskräfte waren vor allem die Investitions- und die Auslandsnachfrage. Dabei ist der Bedarf an Maschinen kräftig gestiegen. Die Ausfuhren haben um rd. 12% zugenommen. Vorteilhaft, vor allem im gegenwärtigen Umfeld, ist, dass die USA für Unternehmen aus NRW als Absatzmarkt eine geringere Bedeutung haben als beispielsweise für Unternehmen aus Bayern oder Baden-Württemberg. Deshalb traf der Rückgang der Ausfuhren dorthin unsere regionale Wirtschaft weniger hart. Überdurchschnittlich stark sind unsere Unternehmen hingegen auf den kräftig wachsenden Märkten Chinas, Indiens und Russlands vertreten. Das eröffnet gute Zukunftsperspektiven.

2. Die Finanzkrise und ihre Auswirkungen auf die National-Bank

Das alle Entwicklungen überschattende Ereignis sind die schweren Verwerfungen an den internationalen Finanzmärkten, in deren Folge es zu punktuellen Instabilitäten einiger Banken, auch in Deutschland, kam. Das hat Aufsicht und Finanzwirtschaft vor neue Herausforderungen gestellt. Zugleich hat das deutsche Finanzsystem sowohl seine Stabilität als auch seine Leistungsfähigkeit bewiesen. Das gilt auch für unsere National-Bank.

Wie ist es zu diesen dramatischen Verwerfungen gekommen? – Die US-amerikanische Wirtschaft hat in den vergangenen Jahren ein starkes Wachstum erlebt. Damit einher gingen steigende Immobilienpreise, in nahezu allen Lagen. 100 und mehr Prozent Finanzierungen, also Finanzierungen, deren Volumina zum Teil deutlich über den Kaufpreis hinausgingen, sowie gesenkte Risikostandards waren an der Tagesordnung. Das galt nicht nur für Schuldner guter Bonität. Gerade Schuldner mit schlechter Bonität, daher „sub-prime“

genannt, erhielten auch Kredite. Diese Kredite wurden zu Portfolien zusammengefasst und Investoren weltweit zum Kauf angeboten. Diejenigen Wertpapiere, die Schuldner mit schlechter Bonität enthalten, werden ebenfalls als „sub-prime“ bezeichnet. Entsprechende Investments haben wir nicht direkt getätigt. Darauf haben wir in der Vergangenheit bereits hingewiesen.

Wir hingegen sind andere Investments eingegangen. Sie beziehen sich bspw. auf private Baufinanzierungen in Deutschland. Andere Investments haben klassische mittelständische Firmenkredite in Deutschland und England zum Gegenstand. Das sind Finanzierungen, die wir letztlich selbst auch bereitstellen, Finanzierungen, von denen wir etwas verstehen.

Warum ist die National-Bank trotzdem von diesen Verwerfungen betroffen? Gestatten Sie mir dazu, ein bisschen auszuholen:

Unser Geschäftsgebiet ist Nordrhein-Westfalen. Bei aller Attraktivität dieses Bundeslandes trägt die Regionalität einen Nachteil in sich. Es ist das Konzentrationsrisiko, das sich aus dem Umstand ergibt, dass nahezu all' unsere Finanzierungen an Kunden in Nordrhein-Westfalen ausgereicht sind. Um dieses Konzentrationsrisiko zu glätten, hat sich der Vorstand im Jahr 2001 entschlossen, auch in verbriefte Kreditprodukte zu investieren.

Gegenüber anderen Wertpapieren, wie etwa Aktien und Renten, haben diese Produkte einen Vorteil. Sie sind mit Sicherheiten unterlegt, und diese Sicherheiten stehen den Investoren zu. Damit sind sie gegenüber anderen Kreditprodukten wie Anleihen oder Schuldscheindarlehn attraktiver. Diese Wertpapiere haben aber einen Nachteil: Sie sind komplex und unterliegen komplizierten Bewertungsmodellen.

Die verbrieften Kreditprodukte haben wir unter dem Begriff „Alternatives Kreditportfolio“, kurz: AKP, zusammengefasst.

Über die Performance dieses Portfolios haben wir in den Geschäftsberichten und in den Hauptversammlun-

gen der vergangenen Jahre regelmäßig unterrichtet. Kritik hat es an dem Portfolio nicht gegeben. Die Ergebnisbeiträge waren immer positiv und entsprachen dem Eigenkapitalverzinsungsanspruch der Bank.

Im Zuge der Abschwächung der US-amerikanischen Konjunktur und der damit einher gehenden deutlich gestiegenen Sensibilität gegenüber schlechteren Risiken, setzte Mitte des vergangenen Jahres eine Verkaufswelle verbriefter Kreditprodukte in schlechten Risikoklassen ein. Gleichzeitig führte der Zinsanstieg in den USA zu Refinanzierungsschwierigkeiten bei den Emittenten kurzfristiger Schuldverschreibungen, den sog. Commercial Papers. Die Kreditmärkte wurden zunehmend illiquide.

Diese Entwicklung löste unvorhersehbare Übertragungseffekte sowie eine nachhaltige Vertrauenskrise aus. So wurden in einer ersten Welle auch Kreditprodukte mit guten und sehr guten Risikoklassen erfasst. In einer zweiten Welle wurden alle anderen Asset-Klassen betroffen. Gleichzeitig hat die Illiquidität an den Märkten zu einer dramatischen Ausweitung der Spreads geführt. Selbst der Pfandbrief, der Exportschlager des deutschen Finanzplatzes und Symbol eines erzkonservativen Investments, hat seit Ausbruch der Krise eine Verdoppelung seiner Spreads erleben müssen; Seinem englischen Pendant erging es noch schlimmer. Dort haben sich die Spreads zum Teil verfünffacht.

In mehreren konzertierten Aktionen haben die Zentralbanken den Kreditinstituten Liquidität zur Verfügung gestellt, wie das in der Geschichte der Finanzmärkte noch nie der Fall gewesen ist. Allein die Europäische Zentralbank hat im vergangenen Jahr Fazilitäten im Volumen von insgesamt 1.322 Milliarden € außerplanmäßig valuiert.

Durch diese Verwerfungen wurde auch die Bewertung und Bilanzierung unserer verbrieften Kreditprodukte betroffen. Insofern hatte der Vorstand eine Reihe von Maßnahmen getroffen. Hierzu zählten:

- ▷ keine Umsetzung der Planung für 2007; Sie sah einen Anstieg des Portfolios auf 230 Millionen € vor;
- ▷ risikoreduzierender und verlustminimierender Verkauf von Investments. So ist es uns trotz anhaltend schwieriger Märkte gelungen, den Nennwert des AKP deutlich zu reduzieren;
- ▷ Mandatierung von Deloitte & Touche mit dem Ziel, die Bewertungsmodelle der Bank unterjährig zu überprüfen;
- ▷ Beibehaltung einer konservativen Bilanzierung notwendiger Wertkorrekturen;
- ▷ maximale Transparenz nach innen und außen. Unser Anspruch ist: Nur die erstklassige, frühzeitige und offene Kommunikation sichert Vertrauen.

Deshalb, meine Damen und Herren, möchte ich Ihnen bereits an dieser Stelle, also vor der regulären Berichterstattung über das abgelaufene Geschäftsjahr, einen Einblick in unsere verbrieften Kreditprodukte, in unser Alternatives Kreditportfolio, geben:

Im Mehrjahresvergleich sehen Sie, wie das Portfolio aufgebaut worden ist. Zu Beginn des Jahres 2007 belief es sich auf 198 Mio. €. Zum Jahresende betrug der Nennwert rund 146 Mio. €. Der Buchwert lag bei rund 131 Mio. €. Die Differenz ist dabei auf Verkäufe, Tilgungen sowie auf Wertkorrekturen zurückzuführen. So ist es uns im vergangenen Jahr gelungen, 28 Mio. € an verbrieften Krediten zu verkaufen. Nennenswerte Verluste haben wir dabei nicht realisiert; auch das ist ein Zeichen für die Qualität des Portfolios.

Die verbrieften Kreditprodukte sind im Anlagevermögen verbucht. Damit haben wir vom Grundsatz die Wahl zwischen dem strengen und dem gemilderten Niederstwertprinzip. Der Vorstand hat im Jahr 2004 den Beschluss gefasst, Abschreibungen im Wertpapierbestand zukünftig konservativ zu erfassen. Dementsprechend werden Wertanpassungen in

der Bank nach dem strengen Niederstwertprinzip vorgenommen. Das entspricht unserem konservativen Selbstverständnis.

Die für die verbrieften Kreditprodukte notwendigen Wertkorrekturen belaufen sich auf 15 Mio. €. Sie sind im vergangenen Jahr vollständig verbucht worden. Dabei haben wir 12,5 Mio. € aufgrund von Marktpreisbewertungen stichtagsbezogen erfasst. Aufgrund von Experteneinschätzungen haben wir darüber hinaus weitere 2,5 Mio. €, die sich im Januar 2008 als wertkorrekturbedürftig erwiesen haben, noch im Jahr 2007 berücksichtigt. So sind die 15 Mio. € entstanden.

Meine Damen und Herren, gestatten Sie mir den Hinweis: Wertkorrekturen sind keine Verluste. Sie werden erst dann zu Verlusten, wenn es Ausfälle gibt, oder die Papiere verkauft werden. Das haben wir jedoch nicht vor. Wir beabsichtigen, die Produkte bis zum Ende ihrer Laufzeit zu halten. Das war übrigens auch in der Vergangenheit so. Wir trennen uns nur dann von verbrieften Kreditprodukten, wenn wir hierfür einen angemessenen Gegenwert erhalten.

Insofern möchte ich gemeinsam mit Ihnen noch einen Blick auf die Laufzeitstruktur werfen. Wie Sie sehen, verteilen sich die prospektierten Rückzahlungen auf die nächsten Jahre. Ein Teil der Papiere ist jedoch bereits vorfällig zurückgezahlt worden. Insofern kann es durchaus sein, dass es zu punktuellen Verkürzungen der Laufzeiten kommen kann.

Die Ratingstruktur des Portfolios war zu Beginn des Jahres gut. Im Laufe des Jahres hat sie sich jedoch verschlechtert. Per heute kann sie als „noch befriedigend“ bezeichnet werden. Das zeigt die Verteilung der Rating-Klassen. Also auch nach Ausbruch der Finanzkrise haben sich unsere Risiken im AKP nicht so verschlechtert, dass sie akut ausfallgefährdet wären. Im Gegenteil.

Mit dieser umfassenden Berichterstattung bereits im Rahmen unserer Bilanzpressekonferenz Anfang März

haben wir Standards gesetzt. Alles in allem gibt es nur wenige Häuser, die in ihrer Berichterstattung nach außen einen so tiefen Einblick in ihre verbrieften Kreditprodukte gewährt haben wie wir. Es gibt nur wenige Häuser, die unterjährig eine gutachterliche Überprüfung bestehender Bewertungsmodelle veranlasst haben. Und es gibt nur wenige Häuser, die Wertkorrekturen verbriefteter Kreditprodukte so konservativ erfassen wie die National-Bank. Das ändert zwar nichts an den bilanziellen Auswirkungen, die keiner, darin sind wir uns einig, möchte. Aber wir haben nicht nur unsere Hausaufgaben, sondern auch die Fleißaufgaben vollständig gemacht.

Der Brancheninformationsdienst „Czerwensky intern“ hat Anfang März anlässlich unserer Bilanzpressekonferenz hinsichtlich der Wertkorrekturen geschrieben, ich zitiere: „... Und da unterscheidet sich die National-Bank als „Betroffene“ zwar nicht grundsätzlich von anderen Instituten, wohl aber in der Kommunikation und Transparenz. ... Wenn sich andere Banken vergleichbar kommunikativ und nicht der „Echternacher Springprozeession“ gemäß verhalten hätten, wäre wohl mancher Vertrauensverlust vermieden worden.“

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun zum dritten Teil meiner Ausführungen, der Berichterstattung über das Geschäftsjahr 2007, kommen.

3. Berichterstattung über das Geschäftsjahr 2007

Der Zinsüberschuss hat sich trotz eines erheblichen Preisdrucks stabil entwickelt. Er liegt mit 93,7 Mio. € auf dem Niveau des Vorjahres. Erfreulich ist, dass es in allen Kundensegmenten gelungen ist, den Zinsüberschuss zum Teil sogar deutlich zu steigern. Lediglich im Bereich Treasury haben wir aufgrund der Zinsstruktur einen Rückgang, insbesondere im Fristentransformationsergebnis.

Die Stabilität beim Zinsüberschuss ist das Ergebnis eines erfreulichen Wachstums im Kreditgeschäft. So hat das Kreditvolumen erstmals deutlich die Schwelle von mehr als 3 Mrd. € überschritten. Dabei bezieht sich das Wachstum ausgewogen auf kurz-, mittel- und langfristig ausgereichte Finanzierungen.

Aber auch das Einlagenvolumen unserer Kunden konnte deutlich erhöht werden. Es stieg um 15% auf 2,9 Mrd. €. Das ist eine sehr beachtliche Leistung. In einem Jahr, in dem viele Institute Liquiditätsgpässe zu überbrücken hatten, haben wir einen Liquiditätszufluss unserer Kunden in historischer Dimension erlebt. Dieser Einlagenzuwachs spiegelt das hohe Vertrauen unserer Kunden in das Geschäftsmodell der Bank und seine Belastbarkeit am Markt wider.

Am Interbankenmarkt ist die National-Bank eine ebenfalls akzeptierte Adresse. So haben wir die Einlagen institutioneller Marktteilnehmer von 515 Mio. € auf 570 Mio. € erhöht. Es besteht und es bestanden zu keinem Zeitpunkt Schwierigkeiten, kurzfristige Liquidität im Bankenmarkt zu erhalten. Auch in schwierigen Zeiten.

Alles in allem haben wir aufgrund des Wachstums im Kredit- und Einlagengeschäft unser Geschäftsvolumen auf über 4 Mrd. € steigern können. Das ist der höchste Wert in der Geschichte unserer Bank. Ähnliches gilt für die Bilanzsumme. Sie ist deutlich auf 3,9 Mrd. € gestiegen.

Die Gesamtzinsmarge ist rückläufig, wie in den Vorjahren. Das gilt besonders für das Kreditgeschäft. Trotz einer auch in der Vergangenheit zeitnahen Weitergabe der Zinserhöhungen durch die Europäische Zentralbank sind die Margen über alle Kundensegmente weiter gefallen. Zwar haben wir umgekehrt im Einlagengeschäft die Marge leicht ausweiten können, jedoch konnte dieser Effekt den Margenrückgang im Kreditgeschäft nicht kompensieren.

Der Provisionsüberschuss konnte um 5,7% auf 39,8 Mio. € erneut deutlich verbessert werden. Das ist im

Mehrjahresvergleich ein absoluter Rekord. Dazu hat das noch vergleichsweise gute Börsenklima am deutschen Aktienmarkt beigetragen. Es hat für nochmals erhöhte Umsatzzuwächse gesorgt. Allein im Asset Management legten wir um 8,4% zu. Zertifikate auf Aktien trafen auf eine gute Nachfrage. Die von der Bank platzierten Konzept-Fonds haben durch nochmals verbesserte Bewertungen und gute Performance-Werte weitere Bestandszuwächse und damit auch höhere Ergebnisbeiträge erbringen können.

Im internationalen Geschäft stieg der Provisionsüberschuss um 6,9%. Schwerpunkte des Wachstums lagen erneut im Dokumentengeschäft sowie im Zins- und Währungsmanagement für unsere Kunden. Durch eine Verbreiterung unserer Kundenbasis und steigende Umsätze konnten auch die Erträge im internationalen Zahlungsverkehr gesteigert werden.

Überaus erfreulich ist, dass die aus dem Kreditgeschäft resultierenden Provisionserträge signifikant um 35,7% zulegten. Dieser Entwicklung liegen insbesondere das auf das Gesamtjahr bezogene höhere Bürgschaftsvolumen, aber auch die zunehmende Vergütung für Beratungsleistungen im Kreditgeschäft und für Bearbeitungen von komplexeren Kreditstrukturen zugrunde. Zudem nahmen die Provisionsaufwendungen für die im Rahmen der SYMVONIE-Transaktion ausplatzierten Kreditrisiken nach vorzeitiger Beendigung der Transaktion im zweiten Quartal spürbar ab.

Insgesamt ist es uns gelungen, eine stabile Plattform für unsere Provisionserträge aufzubauen. Die Struktur zeigt eine ansprechende Balance der einzelnen Bereiche. Auf sie können wir stolz sein. Die Dominanz des Asset Management ist gewollt.

Der Blick auf die einzelnen Kundensegmente zeigt, dass wir insbesondere im Provisionsgeschäft mit Privatkunden und Wirtschaftlich Selbstständigen zugelegt haben. Der Rückgang bei unseren Firmenkunden ist den Verwerfungen auf den Finanz-

märkten geschuldet. Hier hätten wir unter normalen Umständen ein noch deutlich besseres Ergebnis eingefahren. Auch dies zeigt das Ertragspotenzial unserer Bank.

Der Verwaltungsaufwand ist mit 3,4% – im Vorjahr waren es 6,2% – unterhalb der gesetzten Planansätze gestiegen. Auch im Mehrjahresvergleich ist diese Entwicklung moderat.

Die höheren Aufwendungen für Löhne und Gehälter sind auf die normalen Gehaltssteigerungen sowie auf den leichten Anstieg der Mitarbeiterzahl auf jetzt 835 zurückzuführen – beides Konsequenzen des guten Wachstums im Vertrieb. Die Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung nahmen wieder stärker zu, da höhere Zuführungen zu den Rückstellungen für Altersteilzeitverträge erforderlich waren. Rückläufig entwickelten sich dem allgemeinen Trend folgend die sozialen Abgaben.

Der Sachaufwand stieg leicht um 1 Mio. € bzw. 3,6% auf 30 Mio. €. Im Vorjahr waren es 29 Mio. €. Der Anstieg ist weniger stark als bei den Personalaufwendungen. Er ist Ausdruck eines straffen Kostenmanagements. Gleichwohl haben wir den Sachaufwand einer externen Analyse mit dem Ziel unterzogen, weitere Einsparpotenziale zu identifizieren. Der Bericht wird in Kürze vorliegen.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen und auf immaterielle Anlagewerte liegen mit 5,4 Mio. € um knapp 0,4 Mio. unter dem Vorjahresniveau.

Meine Damen und Herren, mit 45,5 Mio. € weisen wir das höchste Ergebnis vor Risikovorsorge in der Geschichte unserer Bank aus. Es liegt über dem Ergebnis des bisherigen Rekordjahres 2006. Eindrucksvoll unterstreicht es die gute Vertriebskraft der Bank. Eindrucksvoll beweist es die gute Aufstellung im Markt.

Nicht erfreulich ist, dass dieses exzellente Vertriebsergebnis durch eine außerordentlich hohe Risikovorsorge belastet wird. Sie beläuft sich auf 33 Mio. €. Das ist völlig unbefriedigend. Die Risikovorsorge betrifft zum

einen Wertberichtigungen im Kreditgeschäft, zum anderen Abschreibungen bei verbrieften Kreditprodukten, über die ich bereits berichtet habe.

Ursächlich für die Entwicklung der Kreditrisikovorsorge sind vor allem zwei größere Unternehmensinsolvenzen, die sich in den letzten Wochen des Jahres ereignet hatten. Sie allein führten zu Zusatzbelastungen in Höhe von rd. 10 Mio. €. Ohne diese beiden Ausfälle hätte sich die Risikovorsorge im Kreditgeschäft auf dem Niveau der Vorjahre bewegt.

Ursächlich für die Entwicklung der Risikovorsorge sind aber auch die Wertkorrekturen, die wir auf unsere verbrieften Kreditprodukte haben vornehmen müssen. Sie belaufen sich auf 15 Mio. €. Hierüber habe ich bereits ausführlich Bericht erstattet.

Als Folge dessen beträgt das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge 12,5 Mio. €. Das bedeutet gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang von 60%.

Bezogen auf die einzelnen Segmente haben sich das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge mit Privatkunden und Wirtschaftlich Selbstständigen erfreulich entwickelt. Das Firmenkundengeschäft hatte, bedingt durch die beiden größeren Insolvenzen, einen Rückgang zu verzeichnen.

Der Steueraufwand verharrt auf dem Vorjahresniveau.

Die konservative Risikovorsorge führt zu einer Halbierung des Jahresüberschusses. Mit 10,5 Mio. € ist es eine Summe, die auch im Mehrjahresvergleich schwach abschneidet.

Im Vergleich zum Vorjahr ist jedoch zu berücksichtigen, dass der Überschuss 2006 durch zwei erhebliche, steuerinduzierte Sondereffekte geprägt gewesen ist. Die Finanzverwaltung hatte in diesem Jahr den Anspruch auf Rückerstattung des noch vorhandenen Körperschaftssteuerguthabens gesetzlich verankert und präzise geregelt. Dieser Effekt belief sich auf 4,3 Mio. €. Darüber hinaus ergaben sich aus Wertpapierleihgeschäften steuerreduzierende Effekte von 2,7 Mio. €.

Wir legen insofern einen Abschluss vor, der sich von denen der Vorjahre hinsichtlich der Risikovorsorge deutlich unterscheidet, im Hinblick auf die vom Kundengeschäft getragene, positive geschäftliche Entwicklung den Vorjahren jedoch entspricht.

Vor diesem Hintergrund schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2007 eine Dividende von 1 € pro Aktie auszuschütten. Das entspricht einer Dividendensumme von 10,4 Mio. € und einer Dividendenrendite von 2,5%.

Bei der Bemessung der Höhe der Dividende haben wir uns davon leiten lassen, einen sachgerechten Ausgleich zwischen Ihren berechtigten Belangen und denen der Bank zu erreichen. Das zeigt die Herkunft des Bilanzgewinns. Hierzu haben wir sowohl auf unsere 340f und unsere 340g HGB Reserven zurückgegriffen. Darüber hinaus haben wir uns von unseren Beteiligungen an der Düsseldorfer Börse sowie der Allbau getrennt. Wir haben sie jedoch nicht an fremde Dritte, sondern an einen von uns gehaltenen Fonds verkauft. Damit sind uns die Beteiligungen nach wie vor zuzurechnen. Auch das war uns wichtig.

Mit diesen Maßnahmen wollen wir die Außerordentlichkeit der Einflüsse des vergangenen Jahres ebenso deutlich machen wie die Stabilität der geschäftlichen Entwicklung der Bank. Sie ist aufgrund der Verwerfungen an den Finanzmärkten in der Wahrnehmung nicht so zum Tragen gekommen. Das ist nicht gut.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich noch auf drei wichtige Kennzahlen eingehen:

- ▷ die Eigenkapitalrendite,
- ▷ die Kosten-Ertrags-Relation
- ▷ sowie unseren Aktienkurs.

Die Eigenkapitalrendite ist als Ergebnis der geschäftlichen Entwicklung auf 6% zurückgegangen. Bezogen auf die einzelnen Kundensegmente ist sie aber deutlich positiv. Zwar haben wir im Firmenkundengeschäft aufgrund der Risikovorsorge einen deutlichen Rückgang hinneh-

men müssen, jedoch ist der eigentliche renditemindernde Effekt dem deutlich rückläufigen, aber insgesamt noch positiven Fristentransformationsergebnis und den Wertkorrekturen im AKP zuzuschreiben. Insgesamt liegen sowohl die Gesamtkapital- als auch die Kernkapitalquote deutlich über den geforderten Mindestwerten. Dies ist auch der Kapitalerhöhung geschuldet, die die Eigenmittel um 21,6 Mio. € ansteigen ließ.

Die Kosten-Ertrags-Relation, die sog. Cost-Income-Ratio, hat sich leicht erhöht. Aber auch hier machen wir dieselbe Beobachtung wie bei der Eigenkapitalrendite. Während sich die Kosten-Ertrags-Relation im kundengetriebenen Geschäft weiter verbessert hat, sind die Einflüsse aus dem rückläufigen Fristentransformationsergebnis negativ.

Der Aktienkurs war im Berichtszeitraum stabil. Gerade im Vergleich mit dem C-DAX der Banken wird dies besonders deutlich. Der C-DAX hat zum Teil beträchtlich verloren. Unser Kurs relativiert in hohem Maße die vorgeschlagene Kürzung der Dividende um 50 Cents. Er unterstreicht zugleich die Wertorientierung, der wir uns als Vorstand Ihnen gegenüber verpflichtet fühlen.

Das zeigt auch das erste Quartal 2008.

Betrachten wir die indexierte Wertentwicklung unserer Aktie und vergleichen sie sowohl mit dem DAX als auch dem C-DAX der Banken seit dem Jahr 1989, wird die Außerordentlichkeit der Performance besonders deutlich. In summa gilt: Der Aktienkurs hat sich in 15 Jahren – ohne zwischenzeitliche Einbrüche – verdoppelt!

Ursächlich für die gute Bewertung ist der Erfolg unseres Geschäftsmodells, das im Hinblick auf das kundengetragene Geschäft erneut seine Stärke unter Beweis stellen konnte. Als führende unabhängige Regionalbank in Deutschland für anspruchsvolle Firmen- und Privatkunden haben wir ein wirklich gutes Vertriebsergebnis vorlegen können. Es hat das

Rekordergebnis des Jahres 2006 noch übertreffen können.

Meine Damen und Herren, das Ergebnis unserer Tätigkeit im Geschäftsjahr 2007 lässt sich also nicht allein auf die hohen Wertkorrekturen als Folge der Finanzkrise sowie zwei außergewöhnliche Schadensfälle im Kreditgeschäft reduzieren, sondern es ist mehr, was es zu bewerten gilt. Vieles, wofür die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der National-Bank hart gearbeitet haben. Hierfür danke ich ihnen. Auch an dieser Stelle.

Lassen Sie mich deshalb zusammenfassen:

Bei den Erträgen gilt:

- ▷ Rekordergebnis in allen Kundensegmenten,
- ▷ deutlicher Anstieg des Provisionsergebnisses,
- ▷ stabile Entwicklung des Zinsüberschusses trotz anhaltenden Margendrucks im Kreditgeschäft und rückläufigem Fristentransformationsergebnis.

Bei den Kosten gilt:

- ▷ moderate Erhöhung der Verwaltungsaufwendungen,
- ▷ externe Sachaufwandsanalyse mit dem Ziel weiterer Optimierungen.

Und beim Risiko gilt:

- ▷ die hohe Risikovorsorge belastet ein sehr erfreuliches Vertriebsergebnis,
- ▷ direkte Sub-prime-Engagements betreffen uns nicht,
- ▷ äußerst konservative Werterfassung und Bilanzierung verbrieft Kreditprodukte.

Zur Dokumentation der Performance unserer Bank haben wir einen umfangreichen und detaillierten, neu gestalteten Geschäftsbericht erstellt. Er liegt Ihnen vor. Mit seinem Volumen von 150 Seiten setzt er für eine Bank unserer Größe Maßstäbe. Der Anspruch lautet: Transparenz nach innen und außen. Offenheit und Bereitschaft, Einblicke zu geben, das wollen wir!

Parallel dazu haben wir einen Bericht über unser kulturelles und gesellschaftliches Engagement vorge-

legt. Auch das ist neu. Der Bericht liegt am Eingang für Sie bereit. Wir hoffen, er gefällt Ihnen. Das kulturelle und gesellschaftliche Engagement entspricht dem unternehmerischen Selbstverständnis der Bank. Zugleich messen wir der Selbstverpflichtung des Einzelnen einen hohen Stellenwert bei. Wir werden diese Berichterstattung auch in Zukunft fortführen.

4. Bericht zum ersten Quartal

Meine Damen und Herren, wir befinden uns schon mitten im Geschäftsjahr 2008. Aus diesem Grund möchte ich Ihnen viertens kurz über die geschäftliche Entwicklung der Bank im ersten Quartal berichten.

Zu Jahresbeginn hat die gesamtwirtschaftliche Erzeugung den verfügbaren Indikatoren zufolge kräftig zugelegt. Als Wachstumsmotor erwies sich einmal mehr die Industrie. Aber auch das Baugewerbe dürfte nach dem insgesamt schwachen Vorjahr in jüngerer Zeit Boden gutgemacht haben.

Verwendungsseitig haben die Unternehmen ihre Investitionen beträchtlich ausgeweitet. Demgegenüber verhielten sich die privaten Haushalte trotz anhaltender Fortschritte am Arbeitsmarkt in ihrer Konsumtätigkeit weiter zurückhaltend. Ursächlich sind die ungünstigen Preisentwicklungen bei Energie und Nahrungsmitteln sowie die schlechten Nachrichten von den Finanzmärkten.

Im April haben jedoch die Sorgen, dass sich eine Rezession in den USA auch auf die Konjunktur in Deutschland auswirkt, deutlich zugenommen. Die Konjunkturprognosen der Bundesregierung sowie der Forschungsinstitute sind stark zurückgenommen worden. Vor allem die Prognosen für die Investitionen und den Privatkonsum sind um jeweils 0,3% korrigiert worden; die Vorausschau für den Export sogar um 1,4%.

Auch in Nordrhein-Westfalen trübt sich die Stimmung ein. Der Ifo-Geschäftsklimaindex für die Wirtschaft

an Rhein und Ruhr hat sich im April abgekühlt, auch wenn er mit 103,9 Punkten wieder über dem Bundeswert von 102,4 Punkten liegt.

Vor dem Hintergrund der für das erste Quartal noch insgesamt guten Rahmenbedingungen, insbesondere für die Industrie, hat sich das Kreditvolumen unserer Bank im ersten Quartal erfreulich um 228 Mio. € erhöht. Es ist ein Anstieg gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 7,5%. Das Einlagengeschäft konnte sogar um 361 Mio. € gesteigert werden. Das entspricht einer Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 15,2%. Sowohl das Wachstum im Kredit- als auch das Wachstum im Einlagengeschäft liegen deutlich über unseren Planwerten. Der Zinsüberschuss liegt auf dem Vorjahresniveau. Ursächlich sind weiterhin der Rückgang des Fristentransformationsergebnisses sowie der anhaltende Margendruck im Kreditgeschäft.

Beim Provisionsüberschuss verzeichnen wir einen Rückgang von 10,9 Mio. € auf 9,4 Mio. €. Besonders im Asset Management ist es uns noch nicht gelungen, unsere sportlichen Vertriebsziele zu erreichen. Angesichts der im Zuge der Finanzkrise deutlich gestiegenen Volatilität auch der Aktienmärkte sowie auch dem rückläufigen Privatkonsum sind unsere Kunden hinsichtlich ihrer Finanzdispositionen deutlich zurückhaltender als im zweiten Semester des vergangenen Jahres. Es ist auch zu berücksichtigen, dass das vergleichsweise früh gelegene Osterfest (im Vorjahr April) das Geschäft im ersten Quartal beeinträchtigt hat. Wir sind jedoch zuversichtlich, den Rückstand wieder aufzuholen. Unser neuer Fonds „Konzept Balance“, den wir vor wenigen Tagen auf den Markt gebracht haben, kommt gut bei unseren Kunden an. Es ist ein Top-Produkt, das als gemischter Fonds mit dem Anlageschwerpunkt europäische Aktien die Möglichkeiten des neuen Investmentgesetzes intelligent nutzen kann.

Der Verwaltungsaufwand liegt mit einem Anstieg von 5% auf rd.

24 Mio. € im Rahmen unserer Planungen. Dabei ist es primär der Personalaufwand, der zu diesem Anstieg geführt hat. Kausal hierfür sind Neueinstellungen zum 1. Januar 2008, auch im Hinblick auf die Eröffnung unserer neuen Niederlassung in Wuppertal.

Die Risikovorsorge für unser Kundenkreditportfolio liegt in etwa auf dem Vorjahresniveau. Aktuell zeichnen sich keine besonderen Wertberichtigungserfordernisse ab. Größere Schadensfälle wie im Vorjahr gibt es bis heute nicht. Allerdings haben wir in unserem Alternativen Kreditportfolio weitere Wertkorrekturen vornehmen müssen. Die Verwerfungen auf den Finanzmärkten haben auch im ersten Quartal angedauert. Die Spreads haben historische Ausweitungen erfahren und die wesentlichen Indices für verbriefte Kreditprodukte haben historische Höchststände erreicht. Das bedeutet, anders als auf den Aktienmärkten, nicht etwa steigende, sondern fallende Bewertungen. Zwar ist es uns gelungen, das Nominalvolumen des AKP, auch nach Quartalsende, durch gezielte Verkäufe weiter auf 124 Mio. € zu reduzieren, ohne dabei nennenswerte Verluste zu realisieren. Jedoch beläuft sich der Abschreibungsbedarf stichtagsbezogen auf 16,5 Mio. €. Die Ergebnisse aus der Bewertung des AKP unterliegen, bezogen auf die jeweiligen Tageswerte, starken Schwankungen, auch wenn der Trend zu beobachten ist, dass sich die Spreads wieder verengen.

Die zum Jahresende wirksam werdenden Wertkorrekturen liegen aus heutiger Sicht um insgesamt 2,7 Mio. € unter den aktuellen Wertkorrekturen, also bei 13,8 Mio. €. Das ist dem Laufzeitverkürzungseffekt geschuldet, vorausgesetzt, die Rahmenbedingungen ändern sich nicht.

5. Ausblick

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nunmehr, fünftens, einen Ausblick geben darüber, wohin wir

wollen. Drei Stoßrichtungen sind hier entscheidend:

- ▷ Wachstum im Vertrieb,
- ▷ Optimierung des Kostenmanagements,
- ▷ Verbesserung der Risikodisziplin.

Es ist unser Ziel, die National-Bank auch weiter als die führende unabhängige Regionalbank für anspruchsvolle Firmen- und Privatkunden zu positionieren. Dabei bleibt der Privatbankcharakter erhalten; der Eigenkapitalverzinsungsanspruch vor Steuern von 20 Prozent ebenfalls. Dazu wollen wir weiter wachsen. In Nordrhein-Westfalen und in erster Linie organisch.

Für das Wachstum im Vertrieb werden wir die Synergien zwischen dem Firmenkundengeschäft und dem Private Banking heben. Es gilt deshalb, beide Geschäftsfelder noch besser miteinander zu verzahnen. Gleichzeitig gilt es, neue Produkte zu entwickeln. Zugleich müssen wir uns in allen Kundensegmenten dem Preisdruck durch eine exzellente Beratung und durch einen exzellenten Service widersetzen. Qualitäts- und nicht Kostenführerschaft lautet der Anspruch. Das zahlt sich aus.

Mit der Qualitätsführerschaft einher geht unser Bestreben, die Kredite, die wir an unsere Kunden ausgereicht haben, nicht zu verkaufen. Das gilt natürlich nicht für leistungsgestörte Finanzierungen. Wenn wir uns für eine Zusammenarbeit entscheiden, stehen wir zu unseren Kunden. Das haben wir in der Vergangenheit getan. Und es soll für die Zukunft gelten. Wir können damit einen Verkauf zwar nicht auf ewig ausschließen, aber wir tragen uns gegenwärtig nicht mit dem Gedanken. Eine angemessene Bepreisung, ich sage das ganz deutlich, ist für mich aber ebenso selbstverständlich.

Vor wenigen Wochen haben wir in Dortmund erstmals an einer Umfrage der Arbeitsgemeinschaft selbständiger Unternehmer (A.S.U.) über die beste Bank für Geschäftskunden teilgenommen. Dabei hat unsere National-Bank von allen in Dortmund ver-

tretenen Instituten auf Anhieb den zweiten Platz belegt. Das ist ein tolles Ergebnis.

Sowohl für unser Privatkundengeschäft als auch für unser Private Banking haben wir in der vergangenen Woche ein Service-Rating mit der Note „sehr gut“ erhalten. Hierfür hatten wir uns erstmals einer umfassenden Evaluierung unterworfen. Auch das ist ein tolles Ergebnis.

Im Rahmen der Optimierung des Kostenmanagements werden wir die Kreditbearbeitungsprozesse der Bank neu und wesentlich effizienter ausrichten. Dasselbe gilt für den Service, den wir noch weiter verbessern wollen. Denn das sehr gute Service-Rating ist für uns Anerkennung und Ansporn zugleich. Dazu haben wir ein größeres Projekt aufgesetzt, wie in der Vergangenheit ohne fremde Hilfe.

Die Verbesserung der Risikodisziplin bezieht sich auf alle Risiken. Aus diesem Grund haben wir unseren Zentralbereich Risk Management personell deutlich aufgestockt und ein umfangreiches Investitionsvorhaben auf den Weg gebracht. Auch in der Kreditrisikosteuerung sehen wir Entwicklungsmöglichkeiten. Aus diesem Grund werden wir den bisherigen Zentralbereich in zwei Teilbereiche überführen: Kreditrisikomanagement und Spezialkreditmanagement.

Meine Damen und Herren, noch ein Wort zu Wuppertal. Ende April haben wir das dreijährige Jubiläum unserer Niederlassung in Düsseldorf gefeiert. Es ist jedoch kein Grund, uns auszuruhen. Wir werden, wie Sie wissen, im Spätsommer eine neue Niederlassung in Wuppertal eröffnen. Wir entsprechen damit einem vielfach geäußerten Wunsch unserer Kunden im Bergischen Land. Dort wachsen wir bereits seit einiger Zeit sehr erfreulich. Die Zahlen unserer Niederlassung in Velbert beweisen es. Insofern war es für uns eine Frage konsequenter Kundenorientierung, eine neue Filiale zu eröffnen. Dabei ist es uns gelungen, Teile der ehemaligen Landeszentralbank in der Bankstraße anzumieten; ein sehr ansprechendes Gebäude. Die Umbauarbeiten schrei-

ten planmäßig voran, so dass wir davon ausgehen, im Spätsommer oder Frühherbst an den Start gehen zu können. Und ich möchte Eines hinzufügen: Die nächste Niederlassung werden wir erst dann eröffnen, wenn Wuppertal schwarze Zahlen schreibt.

Soweit – mein Bericht.

Zu Beginn meiner Ausführungen sagte ich: "Ich möchte Ihnen heute Bericht erstatten über ein Jahr, das unserer National-Bank viel abverlangt hat." Aus diesem Grund habe ich meine Ausführungen länger gehalten, als Sie dies in den Vorjahren gewohnt waren. Ich bin jedoch der Überzeugung, dass eine aktive, umfängliche und transparente Berichterstattung, gerade vor dem Hintergrund der Verwerfungen an den Finanzmärkten, das Richtige ist. Sollten Sie Interesse an meinen Worten haben, tragen Sie sich bitte in die am Eingang ausliegenden

Listen ein. Wir übersenden Ihnen dann sowohl meine Rede als auch die Präsentation. Im Internet ist beides bereits eingestellt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, mit Ablauf der letzten Hauptversammlung habe ich von Herrn Dr. Puppel die Aufgabe des Vorstandssprechers übernommen. Gestatten Sie mir zum Abschluss deshalb auch noch eine persönliche Anmerkung: Wenige Wochen nach dem 15. Mai 2007 brach die Finanzkrise aus. Sie hält uns bis heute in Atem. Und es wird noch einige Zeit dauern, bis sich das wieder ändert. Ich sage Ihnen deshalb etwas, was Sie vermutlich ohnehin annehmen. Ich möchte es aber trotzdem sagen: Sowohl der Aufsichtsrat als auch der Vorstand, sowohl Herr Dr. Puppel als auch ich haben sich ein anderes Umfeld für den Stabwechsel in unserer National-

Bank gewünscht. Das ist klar. Aber im geschäftlichen Leben müssen wir die Umfeldbedingungen nun einmal so nehmen, wie sie sind. Das entspricht unternehmerischem Handeln. Und es entspricht, das ist mir wichtig, meinem eigenen Selbstverständnis.

In ihrer Geschichte hat sich unsere Bank immer wieder mutig den jeweiligen Herausforderungen gestellt. Und sie hat damit Erfolg gehabt. Das galt für den Vorstand in alter Besetzung. Und es gilt für den Vorstand in neuer Besetzung. Darauf können Sie sich verlassen. Für das damit verbundene Vertrauen danke ich Ihnen, auch im Namen meiner beiden Kollegen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, es gilt auch in Zukunft: unsere National-Bank – das Zeichen guter Partnerschaft!

Ich danke Ihnen.