
Wir bieten unseren mittelständischen Kunden Verlässlichkeit und Berechenbarkeit

Dr. Alexander v. Tippelskirch
Sprecher des Vorstands
der IKB Deutsche Industriebank AG
in der Hauptversammlung am 5. September 2003



Meine sehr verehrten Damen,
meine Herren,

zur heutigen Hauptversammlung Ihrer Bank begrüße ich Sie sehr herzlich. Wir freuen uns, dass Sie in so großer Zahl gekommen sind und damit Ihr Interesse an Ihrer Bank in hohem Maße bekunden.

Das abgelaufene Geschäftsjahr, über das wir heute berichten, war nicht einfach, da es durch folgende Rahmenbedingungen gekennzeichnet war:

- ▷ eine schwierige Entwicklung der Weltwirtschaft
- ▷ eine stagnierende Konjunktur im Inland
- ▷ ein Anstieg der Zahl der Unternehmensinsolvenzen auf fast 38.000 sowie
- ▷ eine nur sehr verhaltene Investitionsneigung der Unternehmen.

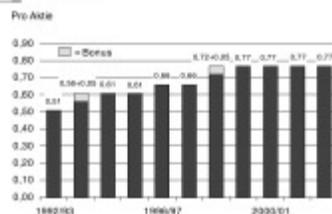
All dies hat mit dazu beigetragen, dass eine Vielzahl von Banken erhebliche Ertragsrückgänge zu verzeichnen hatte bzw. sogar Verluste ausweisen musste.

Sehr viel erfreulicher sieht dagegen das Bild bei der IKB aus. Denn es ist uns gelungen, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 4,1% auf 167 Mill. EUR zu verbessern.

**Es ist uns gelungen,
das Ergebnis der
gewöhnlichen
Geschäftstätigkeit um
4,1% auf 167 Mill. EUR
zu verbessern.**

Aufgrund dieser positiven Geschäftsentwicklung der Bank schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, erneut eine Dividende in Höhe von 0,77 EUR je Aktie zu zahlen. Wir setzen damit unsere aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik der Vergangenheit fort (vgl. Abb.). Bezogen auf den Kurs der IKB-Aktie am Bilanzstichtag entspricht die Ausschüttung einer Dividendenrendite von 6,4%.

Dividende



Die Bank vom 5. September 2003

Nach diesen einleitenden Bemerkungen möchte ich im weiteren Verlauf meiner Rede auf die folgenden Punkte eingehen:

1. Die strategische Positionierung der IKB
2. Die Entwicklung der Bank im Geschäftsjahr 2002/2003
3. Rahmenbedingungen für unsere zukünftigen Geschäftsaktivitäten sowie
4. Planungen und Erwartungen für das Geschäftsjahr 2003/2004.

Ich komme zu meinem ersten Punkt:

1. Die strategische Positionierung der IKB

Die IKB konzentriert sich seit ihrem Bestehen auf die Finanzierung langfristiger Investitionen des deutschen Mittelstandes. Diese Aufgabe ist heute wichtiger denn je. Denn sowohl das schwierige konjunkturelle Umfeld als auch die teilweise volatile Geschäftspolitik anderer Banken stellt für viele Unternehmen eine enorme Herausforderung dar.

Unsere strategische Partnerschaft mit der KfW, die wir im November 2001 eingegangen sind, kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden.

Vor diesem Hintergrund kann unsere strategische Partnerschaft mit der KfW, die wir im November 2001 eingegangen sind, gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Dies hat nicht nur damit zu tun, dass die KfW eine AAA-geratete Bank ist und damit über ein exzellentes Standing auf den nationalen und internationalen Kapitalmärkten verfügt. Genauso wichtig erscheint mir, dass die KfW die gleiche Geschäftsphilosophie, das gleiche hohe Engagement für den Mittelstand, vergleichbare Finanzierungsprodukte sowie eine sehr ähnliche Unternehmenskultur wie die IKB hat.

Entsprechend konnten – und können – wir dem deutschen Mittelstand glaubhaft versichern, dass unsere Geschäftspolitik unverändert darauf ausgerichtet ist und bleibt, seine Investitionen mit langfristigem Fremd- oder Eigenkapital zu begleiten und auf diese Weise die langfristige Finanzierung von Investitionsprojekten sicherzustellen.

Verlässlichkeit und Berechenbarkeit: Das ist die Botschaft, die wir unseren mittelständischen Kunden mit einer Geschäftsverbindung anbieten. Gerade dies wird von unseren Kunden hoch geschätzt. Entsprechend konnten wir im letzten Jahr das Aus-

zahlungsvolumen im Bereich der inländischen Unternehmensfinanzierung deutlich steigern. Da der Gesamtmarkt faktisch stagnierte, wurde dies über Marktanteilsgewinne erreicht.

Im Hinblick auf die konkrete Zusammenarbeit mit der KfW heißt dies: Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr zusammen ein Auszahlungsvolumen von 800 Mill. EUR erzielt, welches ohne den jeweils anderen Partner nicht möglich gewesen wäre. Diese gemeinsamen Geschäfte beziehen sich nicht nur auf die inländische Unternehmensfinanzierung, sondern auch – und zwar mit beachtlichem Erfolg – auf die nationale und internationale Akquisitionsfinanzierung.

Zusätzlich zur Partnerschaft mit der KfW sind wir vor wenigen Monaten zwei weitere Kooperationen eingegangen: zum einen mit Sal. Oppenheim, zum anderen mit UniCredito Italiano.

Die Zusammenarbeit mit Sal. Oppenheim seit Februar d. J. ist vor allem vor dem Hintergrund zu sehen, dass beide Banken weitgehend identische Zielgruppen haben.

Unsere Zusammenarbeit mit Sal. Oppenheim seit Februar d. J. ist vor allem vor dem Hintergrund zu sehen, dass beide Banken weitgehend identische Zielgruppen haben: Während bei uns die Unternehmen im Vordergrund der Akquisition stehen, sind es bei Sal. Oppenheim die Unternehmer.

Konkret heißt dies: Sal. Oppenheim kann seinen Kunden unsere Produkte aus dem Bereich der langfristigen Unternehmens- und Akquisitionsfinanzierung anbieten, umgekehrt sind wir in der Lage, unseren Kunden sämtliche Kapitalmarktprodukte, die Unterstützung bei M & A-Transaktionen sowie die gesamte Palette der Vermögensverwaltung zu vermitteln.

Zusätzlich wollen wir uns gemeinsam im Bereich der Eigenkapitalfinanzierung engagieren. Beide Häuser werden daher einen Private-Equity-Fonds in Höhe von 200 Mill. EUR zur Finanzierung von MBO-Transaktionen auflegen. Dieser Fonds wird Kapital in einem Volumen von bis zu 20 Mill. EUR pro Engagement zur Verfügung stellen.

Bereits in den ersten Monaten unserer Kooperation haben wir mehr als 60 Fälle der Zusammenarbeit identifiziert, die wir nun systematisch abarbeiten.

Um die Kooperation mit der IKB zu untermauern, hat Sal. Oppenheim 3% des Grundkapitals unserer Bank übernommen. Für uns ist dieses Beteiligungsengagement wichtig, weil es auch nach außen verdeutlicht, dass die IKB unverändert ein privatwirtschaftlich geführtes und marktorientiert ausgerichtetes Institut mit hoher Eigenverantwortlichkeit ist.

Dies wird auch durch unsere seit März bestehende Kooperation mit UniCredito Italiano unterstrichen, die eine der erfolgreichsten und ertragsstärksten Banken in Europa ist. Zusammen mit ihrer Investmenttochter UniCredit Banca Mobiliare (UBM) werden wir im kommenden Monat in Luxemburg das Joint Venture IKB CorporateLab gründen. Aufgabe dieser Gesellschaft ist es, Finanzierungsprodukte zur Optimierung der Bilanzpassiva mittelständischer Unternehmer im Rahmen eines Financial Risk Managements anzubieten. Unser Ziel ist es, auf diesem Gebiet in den nächsten Jahren zum führenden Anbieter für den Mittelstand in Deutschland zu werden.

Unsere Kooperation mit UniCredito Italiano, die eine der erfolgreichsten und ertragsstärksten Banken in Europa ist, besteht seit März.

Um auch hier ein klares Zeichen zu setzen, hat UniCredito angekündigt,

in den nächsten Monaten 2% des IKB-Kapitals zu übernehmen. Auch dieser Schritt bekräftigt die privatwirtschaftliche Ausrichtung der IKB in der deutschen Bankenlandschaft. Damit stellt sich die Aktionärsstruktur wie folgt dar:

- ▷ nach der Übernahme der DtA hält die KfW knapp 38% an der IKB
- ▷ der Anteil der Stiftung liegt unverändert bei 11% und
- ▷ auf die institutionellen und privaten Investoren entfallen 51%.



Zum Kapitel „Strategische Positionierung der IKB“ gehört aber auch die konsequente Weiterentwicklung der Bank vom Risikonehmer hin zum Risikomanager. Dies geschieht einerseits dadurch, dass wir eigene Kreditrisiken bündeln, diese raten lassen, im Rahmen von CLOs ausplatzen und damit unseren Grundsatz I entlasten. Andererseits können wir das frei gewordene Kapital nutzen, um die Mittelstandsfinanzierung weiter auszubauen und/oder uns in internationalen Kreditportfolios zu engagieren.

Zum Kapitel „Strategische Positionierung der IKB“ gehört auch die konsequente Weiterentwicklung der Bank vom Risikonehmer hin zum Risikomanager.

Letzteres versetzt uns in die Lage, dass wir damit

- ▷ unsere Risiken in sektoraler und regionaler Hinsicht weiter diversifizieren
- ▷ eine höhere Marge erzielen und

▷ unsere Erträge in Form von Provisionsentnahmen erfreulich erhöhen.

Nimmt man all diese Aktivitäten zusammen, nämlich unsere Geschäfte mit der KfW und unseren Kooperationspartnern einerseits sowie unsere Entwicklung zum Risikomanager andererseits, dann darf man sagen, dass die IKB eine einzigartige strategische Positionierung am deutschen Bankenmarkt innehat. Ein erstes Ergebnis hiervon ist die erfreuliche Entwicklung im letzten Jahr in einem außerordentlich schwierigen Umfeld.

Die Nachfrage nach IKB-Aktien hat sich in den letzten Monaten gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum mehr als verdoppelt.

Dies nehmen auch immer mehr nationale und internationale Investoren zur Kenntnis. Entsprechend hat sich die Nachfrage nach IKB-Aktien in den letzten Monaten gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum mehr als verdoppelt.



Wir führen dies vor allem darauf zurück, dass es bei den nationalen und internationalen Investoren zu einer gewissen Umorientierung in ihrer Anlagepolitik gekommen ist: Standen bis vor 2 Jahren noch jene Aktien im Fokus, die sich durch vermeintlich große Wachstumschancen auszeichneten, so liegt das Augenmerk nun auf Unternehmen mit einer ertragsstarken Entwicklung gekoppelt mit einer attraktiven Dividende. Genau dies trifft auf die IKB zu und entspre-

chend kam es zu starken Käufen bei unserer Aktie.

Die Folge hiervon ist, dass der Kurs seit Jahresbeginn um mehr als 35% gestiegen ist. Für Sie als unsere Aktionäre ist dies eine gute Nachricht, zumal sich der Kurs der IKB-Aktie damit deutlich besser als der des DAX oder des C-DAX-Banken entwickelt hat (vgl. Abb.). Ich kann Ihnen versichern, dass wir alles daran setzen werden, um diese gute Performance der IKB-Aktie auch weiterhin aufrecht zu erhalten.

Ich komme nun zu meinem zweiten Punkt:

2. Die Entwicklung der Bank im Geschäftsjahr 2002/2003

Die wichtigsten Eckdaten für das abgelaufene Geschäftsjahr stellen sich wie folgt dar:

- ▷ Zunahme des Zinsüberschusses um 2,9% auf 485 Mill. EUR
- ▷ Erhöhung des Provisionsüberschusses um 25 Mill. EUR auf 64 Mill. EUR

Der Zinsüberschuss nahm um 2,9% auf 485 Mill. EUR zu.

- ▷ Anstieg der Zinsmarge im Konzernneugeschäft auf 1,68% (Vorjahr: 1,44%)
- ▷ Erhöhung der Verwaltungsaufwendungen um 6,5% auf 220 Mill. EUR
- ▷ Rückgang des Sonstigen betrieblichen Ergebnisses um 9 Mill. EUR auf 20 Mill. EUR sowie
- ▷ Anstieg des Risikovorsorgesaldos um 8 Mill. EUR auf 183 Mill. EUR.

Für das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ergibt sich damit die genannte Zunahme um 4,1% auf 167 Mill. EUR. Für die Kosten-Ertrags-Relation bedeutet dies einen Wert von 38,6% (Vorjahr 38,1%), für die Eigenkapitalrendite vor Steuern eine unveränderte Höhe von 15,0%. Die Grundsatz I-Kennziffer wurde am

Bilanzstichtag mit 12,1% (12,1%) erfüllt, die Kernkapitalquote betrug 7,4% (6,4%).

Alles in allem stellt dies eine durchaus zufriedenstellende Entwicklung dar. Gleichwohl muss man sagen, dass sich auch bei der IKB im letzten Jahr noch keine Entspannung an der Risikofront ergeben hat. Dies hat zum einen mit der schwierigen weltwirtschaftlichen Lage zu tun, zum anderen aber leiden wir in Deutschland unter einer Vielzahl von hausgemachten Problemen, die die Unternehmen in hohem Maße belasten. Ich nenne in diesem Zusammenhang nur die Stichworte

- ▷ weiter ansteigende Lohnzusatzkosten
- ▷ unveränderte Verkrustung auf den Arbeitsmärkten mit der Folge stark ansteigender Arbeitslosenzahlen sowie
- ▷ Verunsicherungen bei Verbrauchern und Investoren.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, erneut eine Dividende in Höhe von 0,77 EUR je Aktie zu zahlen.

Das Ergebnis hiervon ist: (1) Die Unternehmen stecken in einer Kostenklemme, wobei deren internationale Wettbewerbsfähigkeit neuerdings noch durch den starken Euro beeinträchtigt wird. (2) Das gesunkene verfügbare reale Einkommen der inländischen privaten Haushalte hat dazu geführt, dass es in vielen Bereichen zu einem regelrechten Einbruch der Konsumnachfrage gekommen ist.

Die Unternehmen haben hierauf mit rückläufigen Investitionen reagiert; allein in den beiden letzten Jahren ergab sich ein Rückgang um zusammengekommen 15% (vgl. Abb.). Entsprechend ging das Angebot an Arbeitsplätzen zurück, was wiederum zu Ausfällen an Steuern und Sozialbeiträgen geführt hat. Konsequenterweise mussten letztere erhöht werden,

um die zusätzlichen Arbeitslosen unterstützen zu können, was aber zu einer weiteren Verteuerung des Faktors Arbeit geführt hat. Dies ist ein regelrechter *circulus vitiosus*, aus dem es ohne durchgreifende und nachhaltige Strukturreformen kein Entrinnen gibt.



Dies war das wirtschaftliche Umfeld für unsere Kunden im letzten Jahr. Entsprechend ist die Zahl der Insolvenzen gegenüber dem Vorjahr nochmals spürbar angestiegen, und entsprechend unbefriedigend war die Ertragsentwicklung bei einer Vielzahl unserer Kunden.

Die Folge hiervon ist, dass wir unsere Nettorisikovorsorge um 44 Mill. EUR auf 248 Mill. EUR aufstocken mussten. Da wir aber andererseits unser Wertpapierergebnis um beachtliche 36 Mill. EUR auf 65 Mill. EUR steigern konnten, resultiert für den Risikovorsorgesaldo der genannte moderate Zuwachs von 8 Mill. EUR auf 183 Mill. EUR.

Für den Risikovorsorgesaldo resultiert der moderate Zuwachs von 8 Mill. EUR auf 183 Mill. EUR.

Eine Analyse der Zuführungen zu den Wertberichtigungen zeigt, dass wir von keinem der spektakulären Probleme wie etwa Kirch, Babcock oder Holzmann betroffen waren, vielmehr waren es – vor allem in Westdeutschland – eine Vielzahl kleinerer Fälle in einer Größenordnung von jeweils 0,5 Mill. EUR bis 2 Mill. EUR, die wir wertberichtigen mussten.

Schwieriger stellte sich die Entwicklung in Ostdeutschland dar: Hier waren zusätzliche Wertberichtigungen insbesondere auf Engagements zu bilden, die wir bis Mitte der 90er Jahre eingegangen waren. Zwar hatten wir diese Kredite bereits in den letzten Jahren wertberichtigt, die Tatsache jedoch, dass es praktisch keinen Sekundärmarkt – und damit keine akzeptablen Preise – für diese Objekte gibt, machte eine nochmalige Nachbildung erforderlich.

Andererseits können wir feststellen, dass sich die Bonitäten unseres Neugeschäftes auch im letzten Geschäftsjahr weiter verbessert haben. Insgesamt entfielen 94% des Neugeschäftes auf sehr gute bis befriedi-

Die Bonitäten unseres Neugeschäftes haben sich auch im letzten Geschäftsjahr weiter verbessert.

gende Bonitäten. Dies bedeutet, dass wir seit 6 Jahren im Bestand eine kontinuierliche Verbesserung des Portfolios erzielen. Was wir bzw. unsere Kunden derzeit vor allem zusätzlich benötigen, ist ein konjunktureller Rückenwind bzw. bessere wirtschaftliche Rahmenbedingungen.

Diesen Aspekten möchte ich in meinem nächsten Punkt nachgehen.

3. Rahmenbedingungen für unsere zukünftigen Geschäftsaktivitäten

Derzeit mehren sich die Anzeichen für eine Aufhellung des Stimmungsbildes in Deutschland. Seit dem Frühsommer weisen einige wichtige Indikatoren der Wirtschaft nach oben und auch in unseren täglichen Kundengesprächen stellen wir eine etwas positivere Konjunktüreinschätzung bei den Unternehmen fest.

Andererseits ist festzuhalten: Im Hinblick auf Produktion und Beschäftigung wird dies seinen Niederschlag erst im nächsten Jahr finden. Umso

wichtiger ist es, dass es nun von Seiten der Wirtschaftspolitik zu flankierenden Maßnahmen kommt.

Neben der Agenda 2010 sind in diesem Zusammenhang vor allem die Steuerpläne der Bundesregierung zu nennen. So wäre das geplante Vorziehen der Steuerreform, die immerhin eine Absenkung des Spitzensteuersatzes von derzeit 48,5% auf dann 42%

Umso wichtiger ist es, dass es nun von Seiten der Wirtschaftspolitik zu flankierenden Maßnahmen kommt.

vorsieht, ein wichtiger Schritt, um insbesondere den Mittelstand zu entlasten. In die gleiche Richtung wirkt die Reform der gesetzlichen Krankenversicherung, die zumindest einen weiteren Anstieg der Lohnnebenkosten verhindert. Dies ist ein ganz wichtiger Schritt zur Stärkung des Produktionsstandortes Deutschland.

Hinzu kommt, dass im nächsten Jahr auch der deutsche Exportmotor wieder langsam an Fahrt gewinnen dürfte. So werden unserer Einschätzung nach wichtige deutsche Handelspartner ihre konjunkturellen Schwächephasen überwinden. Ich denke hierbei an ausgewählte EU-Staaten sowie an die Volkswirtschaften Mittelosteuropas, die angesichts der bevorstehenden EU-Beitritte wieder an Wirtschaftsdynamik gewinnen dürften.

Nicht zuletzt ruhen die Konjunkturoffnungen aber natürlich auf den USA, für die wir im nächsten Jahr ein Wirtschaftswachstum von mindestens 3% erwarten. Weil damit einhergehend der Dollar gegenüber dem Euro voraussichtlich eher wieder stärker wird, sind dies positive Aussichten für die deutsche Exportwirtschaft.

Vor diesem Hintergrund erwarten wir eine Zunahme des Bruttoinlandsproduktes um 1,5% in 2004. Die Realisierung dieser Rate setzt allerdings voraus, dass die geplanten Reformen im Bereich der Steuer-, Sozial- und

Arbeitsmarktpolitik wirklich umgesetzt werden. Denn dies würde für die Unternehmen nicht nur eine kurzfristige Kostenentlastung bedeuten, sondern wäre vor allem auch als ein langfristiges Signal für mehr Investitionen am Produktionsstandort Deutschland zu werten.

Ich komme damit zu meinem letzten Punkt.

4. Planungen und Erwartungen für das Geschäftsjahr 2003/2004

Für unser laufendes Geschäftsjahr kommen die soeben skizzierten Aufschwungssignale natürlich zu spät. Aber trotz des bislang noch schwierigen Umfeldes erwarten wir eine Steigerung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auf 170 bis 175 Mill. EUR.

Trotz des bislang noch schwierigen Umfeldes erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr eine Steigerung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auf 170 bis 175 Mill. EUR.

Wir begründen dies mit

- ▷ weiteren Marktanteilsgewinnen als Folge unserer klaren strategischen Ausrichtung
- ▷ einer Zunahme der Geschäftsergebnisse in nahezu allen Segmenten
- ▷ einer Verringerung der Zuwachsrate der Verwaltungsaufwendungen auf weniger als 4% sowie
- ▷ einem Risikovorsorgesaldo, der trotz eines weiter wachsenden Kreditgeschäftes nur wenig über dem des letzten Jahres liegt.

Maßgeblich beitragen zu der von uns erwarteten Steigerung des Geschäftsergebnisses werden unsere strategische Partnerschaft mit der KfW sowie unsere Kooperationen mit Sal. Oppenheim und UniCredito Italiano.

Unsere Erfahrungen mit der KfW und Sal. Oppenheim zeigen, dass Erträge aus gemeinsamen Geschäften eines gewissen Vorlaufs bedürfen, aber dafür dann umso kontinuierlicher und erfreulicher realisiert werden können. Entsprechend blicken wir auch mit großem Optimismus auf unsere Zusammenarbeit mit UniCredito Italiano.

Das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres zeigt, dass die IKB sich im Hinblick auf die von uns geplante Ertragssteigerung klar auf Kurs befindet. So konnten wir den Zinsüberschuss um 7,2% auf 119 Mill. EUR steigern. Da unser straffes Kosten-Controlling die Verwaltungsaufwendungen lediglich um 3,0% ansteigen ließ und der Risikovorsorgesaldo sich in dem von uns kalkulierten Rahmen bewegte, konnten wir das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 7,2% auf 39 Mill. EUR verbessern.

Vor diesem Hintergrund wird es Sie nicht überraschen, wenn ich sage, dass wir in Bezug auf die weitere Entwicklung der Bank ausgesprochen optimistisch sind.

Wir werden in unserer Einschätzung auch dadurch gestärkt, dass uns die Ratingagentur Moody's im Juni dieses Jahres auf die Watchlist für ein nochmaliges Upgrading gesetzt hat. Dies ist umso bemerkenswerter, als

Wir sind im Bezug auf die weitere Entwicklung der Bank ausgesprochen optimistisch.

die IKB bereits im Februar 2002 gegen den allgemeinen Branchentrend auf A1 hochgeratet worden war. Ein nochmaliges Upgrading würde bedeuten, dass die IKB zusammen mit der Deutschen Bank die einzige Geschäftsbank mit einem Rating von AA3 in unserem Lande wäre. Eine größere Anerkennung für die Leistung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in schwierigerem Umfeld kann man sich kaum wünschen.

Wir werden unsere Kräfte auch in Zukunft darauf konzentrieren,

- ▷ die Unternehmenserträge weiter zu verbessern und damit
- ▷ den Unternehmenswert weiter zu steigern.

Die nächsten Jahre werden herausfordernd und spannend; sie bieten aber auch erhebliche Chancen. Un-

sere strategische Positionierung, die hohe Professionalität und der Leistungswille unserer Mitarbeiter sind eine exzellente Basis für den zukünftigen Erfolg Ihrer Bank. Wir werden alle Anstrengungen unternehmen, die Erfolgsstory der IKB weiter auszubauen.

Ich danke Ihnen.