
**IKB hat das Geschäftsjahr 2005/2006
mit einem guten Ergebnis
abgeschlossen – vieles spricht
dafür, dass das laufende
Geschäftsjahr noch besser wird**



Stefan Ortseifen
Sprecher des Vorstandes
der IKB Deutsche Industriebank AG
in der Hauptversammlung am 31. August 2006

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

zur diesjährigen Hauptversammlung Ihrer Bank begrüße ich Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – sehr herzlich. Wir freuen uns, dass Sie in so großer Zahl zu uns gekommen sind und damit Ihr Interesse an und Ihre Verbundenheit mit der IKB zum Ausdruck bringen.

Wir können Ihnen heute von einem sehr dynamischen und erfolgreichen Geschäftsjahr 2005/06 berichten. Lassen Sie mich das anhand von drei Vorbemerkungen erläutern:

Erstens: Das vergangene Geschäftsjahr war durch eine außerordentliche Dynamik in der Marktbearbeitung und den dabei erzielten Markterfolgen geprägt. So haben wir mit einem Neugeschäft von 11,3 Mrd. € im Konzern erstmals in der IKB-Geschichte die 10 Milliarden-Marke übertroffen.

Zweitens: Das Operative Ergebnis des letzten Geschäftsjahres konnte um 16% auf 233 Mio. € gesteigert

werden. Wir haben damit das Ergebnismiveau der letzten Jahre nochmals deutlich erhöht.

Drittens: Unser Erfolg ist auch Ihr Erfolg. Denn auf Grund der guten Ertragsentwicklung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, die Dividende um 5 Cent auf 85 Cent zu erhöhen. Damit setzen wir unsere aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik fort.

**Wir haben mit einem
Neugeschäft von
11,3 Mrd. € im Konzern
erstmalig in der
IKB-Geschichte die
10 Milliarden-Marke
übertroffen.**

Nach diesen einleitenden Bemerkungen möchte ich in meinen weiteren Ausführungen auf die folgenden Punkte eingehen:

1. Die Entwicklung der Bank im Geschäftsjahr 2005/06

2. Aktuelle Geschäftsentwicklung
3. Ausblick.

Nun zu meinem ersten Punkt:

1. Die Entwicklung der Bank im Geschäftsjahr 2005/06

Das Geschäftsjahr 2005/06 stellte für uns eine besondere Herausforderung dar, da der Jahresabschluss des Konzerns erstmals auf Basis der internationalen Rechnungslegungsvorschrift IFRS aufzustellen war. Um einen Vergleich mit dem vorherigen Geschäftsjahr 2004/05 vornehmen zu können, waren diese Zahlen ebenfalls auf IFRS umzustellen. Ich möchte Ihnen im Folgenden die wesentlichen Eckpunkte der GuV erläutern.

Eckpunkte

Der *Zinsüberschuss* im Konzern ist in 2005/06 gegenüber dem vorherigen Geschäftsjahr um 6,8% auf 557 Mio. € gestiegen. Diese gute Entwicklung ist vornehmlich darauf zurückzuführen, dass es uns gelungen ist, die Erträge in allen Geschäftsfeldern zu steigern.

Der *Zinsüberschuss nach Risikoversorge* ist um 14,9% auf 239 Mio. € angestiegen, da die Risikoversorge nur leicht, nämlich um 5 Mio. € auf 319 Mio. €, zugenommen hat.

Der *Provisionsüberschuss* hat sich in den letzten Jahren zu einem starken Ertragsstandbein entwickelt. Im Geschäftsjahr 2005/06 stieg dieser Überschuss um 8,3% auf 91 Mio. €. Dies bedeutet eine Zunahme von fast 50% während der letzten drei Jahre.

Der Zinsüberschuss im Konzern ist in 2005/06 gegenüber dem vorherigen Geschäftsjahr um 6,8% auf 557 Mio. € gestiegen.

Etwa die Hälfte des Provisionsüberschusses resultiert aus den Geschäftsfeldern *Firmenkunden*, *Immobilienkunden* und *Strukturierte Finanzierung*. Die andere Hälfte unseres Provisionsüberschusses stammt aus dem Geschäftsfeld *Verbriefungen* und repräsentiert insbesondere die *Beratungshonorare für das Conduit Rhine-land Funding*.

Die übrigen Positionen ergeben zusammengenommen einen Zuwachs um 18,8% auf 172 Mio. €. Dieser starke Anstieg ist im wesentlichen auf die Veräußerung unserer *Düsseldorfer Verwaltungszentrale* zurückzuführen, denn durch diesen Sonderertrag ist das *Sonstige betriebliche Ergebnis* auf 120 Mio. € (Vorjahr: 9 Mio. €) angestiegen.

Wir haben die gute Konstellation auf den *Immobilienmärkten* genutzt, um in *Sachanlagen* gebundenes Kapital zu mobilisieren. Den damit realisierten *Buchgewinn* haben wir zur *Rücklagenbildung*, *Risikoversorge* und *Stärkung der Ertragskraft* genutzt. Wir haben mit dem *Gebäudeverkauf* im übrigen das praktiziert, was alle anderen börsen-notierten Institute bereits in den vergangenen Jahren realisiert haben.

Und nun zur nächsten GuV-Position: Die *Verwaltungsaufwendungen* haben um 14% auf 269 Mio. € zuge-

nommen; 40% dieses Anstiegs resultiert aus der Erweiterung des *Konsolidierungskreises*. Denn zum Bilanzstichtag 31. März 2006 haben wir die *IKB Financial Products S.A.* in *Luxemburg* sowie die ausländischen *Konzerngesellschaften der IKB Mobilienleasing-Gruppe* erstmals konsolidiert.

In Summe heißt dies, dass – wie erwähnt – das *Operative Ergebnis* um 16% auf 233 Mio. € angewachsen ist. Für die *Eigenkapitalrendite vor Steuern* bedeutet dies eine Verbesserung um 2,4 Prozentpunkte auf 18,8%.

Darüber hinaus ist es uns gelungen, die *Kosten-Ertrags-Relation* mit 38,2% erneut unter unserer *Zielmarke* von 40% zu halten. Dies ist für ein Unternehmen, das derart stark expandiert wie die *IKB*, eine besonders herauszustellende Leistung.

Ich möchte daher die Gelegenheit nutzen, allen *Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern* für ihr großes Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr zu danken.

Das Operative Ergebnis ist um 16% auf 233 Mio. € angewachsen.

Motor der guten Ertragsentwicklung im abgelaufenen Jahr waren nicht zuletzt unsere Erfolge in den *Geschäftsfeldern*. Hierauf möchte ich im Folgenden kurz eingehen.

Entwicklung der Geschäftsfelder

Im Geschäftsfeld *Firmenkunden* – dies umfasst seit dem letzten Geschäftsjahr die *Marktbereiche Firmenkunden Inland*, *Leasing* sowie *Private Equity* – ist es uns gelungen, das *Operative Ergebnis* um 22% auf 130 Mio. € zu steigern. Eine wesentliche Basis für diesen großen Zuwachs bildete das *Neugeschäft*, das um 22% auf das *Rekordniveau* von 4,2 Mrd. € verbessert werden konnte.

Wie erfolgreich wir am Markt agiert haben, mögen Sie auch daran

erkennen, dass es uns im Rahmen unserer langfristigen *Kreditfinanzierung* im *Verarbeitenden Gewerbe* gelungen ist, unseren *Marktanteil* im letzten Geschäftsjahr – nach zuvor 12,5% – auf 13% zu steigern. Damit haben wir fast den gleichen Anteil wie die vier *Großbanken* zusammen. Besonders erfreulich dabei ist, dass unser *Zuwachs* nicht etwa auf *Kosten der Qualität des Kreditgeschäfts* gegangen ist; vielmehr ist es uns gelungen, das *gute Risikoprofil* der *Vorjahre* zu halten.

Im Geschäftsfeld Firmenkunden – ist es uns gelungen, das Operative Ergebnis um 22% auf 130 Mio. € zu steigern.

Auch im Geschäftsfeld *Immobilienkunden* konnten wir das *Operative Ergebnis* steigern. Dies ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass wir unser *Neugeschäft* auf erstmals über 1 Mrd. € (*Vorjahr*: 0,8 Mrd. €) ausweiten konnten.

Wir führen dieses gute Ergebnis darauf zurück, dass wir uns in den letzten Jahren zunehmend auf die *Projektentwicklung* in *Büro-, Handels- und Logistikimmobilien* konzentriert haben. Das heißt, neben der *Darstellung der Finanzierung* sind wir in der Lage, die *Projektsteuerung*, die *Baubetreuung* sowie das *kaufmännische Projektmanagement* durchzuführen. Ein *Musterbeispiel* hierfür ist das *Bürohochhaus* für eine *Wirtschaftsprüfungsgesellschaft* am *Graf-Adolf-Platz (GAP 15)*, das viele unserer *Aktionäre* aus *Düsseldorf* sicherlich kennen und das wir zusammen mit einem *mittelständischen Projektpartner* realisiert haben.

Auch im Geschäftsfeld *Strukturierte Finanzierung* befinden wir uns weiter auf *Expansionskurs*. Hier konnten wir mit 78 Mio. € eine neue *Höchstmarke* beim *Operativen Ergebnis* erzielen. Da wir bereits in den letzten Jahren jeweils *zweistellig* gewachsen sind, ist die *Steigerungsrate*

von 22% besonders bemerkenswert. Beigetragen hierzu hat nicht zuletzt die gute Entwicklung beim Neugeschäftsvolumen, das auf 3,5 Mrd. € (Vorjahr: 2,3 Mrd. €) gesteigert werden konnte.

Das Geschäftsfeld *Verbriefungen*, das unsere Aktivitäten im Bereich der Ausplatzerung von Kreditrisiken einerseits und des Engagements in internationale Kreditportfolien andererseits umfasst, konnte das Operative Ergebnis im letzten Jahr um erfreuliche 39% auf 108 Mio. € steigern. Auch dieses Segment hat sein Ergebnis in den letzten Jahren jeweils mit einer zweistelligen Zuwachsrate verbessern können, so dass es mittlerweile zu einem starken Ertragsstandbein der Bank geworden ist.

Kooperationen

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich an dieser Stelle einige Worte zu unseren Kooperationspartnern sagen. Denn unsere guten Ergebnisse basieren zum Teil auch auf der Zusammenarbeit mit diesen Partnern – und hier ist an erster Stelle die Kooperation mit der KfW zu nennen.

Mit der KfW haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Neugeschäft von etwa 1 Mrd. € realisiert.

Mit der KfW haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Neugeschäft von etwa 1 Mrd. € realisiert, das je zur Hälfte beiden Partnern zugerechnet werden kann. Der Bestand an durchgeleiteten Mittelstandskrediten und Globaldarlehen beläuft sich auf 5,5 Mrd. €.

Darüber hinaus arbeiten wir mit der KfW eng im Bereich der Verbriefungen zugunsten des deutschen Mittelstandes zusammen. Denn dadurch, dass wir Kreditrisiken aus unserem mittelständischen Engagement über die KfW-Plattform PROMISE am Kapitalmarkt ausplatzeren, eröffnen wir uns neue Spielräume für die Kre-

ditgewährung an unsere Kunden. Dem Mittelstand verschaffen wir damit einen indirekten Zugang zum Kapitalmarkt.

Die Rolle, die die KfW in diesem Zusammenhang zum Wohle des deutschen Mittelstands einnimmt, kann nicht hoch genug eingeschätzt werden. Und die Tatsache, dass die IKB in der deutschen Mittelstandsfinanzierung eine so starke Position innehat, hat nicht zuletzt auch mit unserer strategischen Partnerschaft mit der KfW zu tun.

Das Neugeschäft der Geschäftsfelder konnte im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresquartal um 21% auf 3,3 Mrd. € gesteigert werden.

Mir liegt daher sehr daran, Ihnen, Herr Reich, als Sprecher des Vorstands der KfW, für Ihre langjährige Unterstützung zu danken. Für Sie ist dies heute die letzte Hauptversammlung der IKB, an der Sie als stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Bank teilnehmen, da Sie nächsten Monat in den Ruhestand eintreten. Meine Vorstandskollegen und ich wünschen Ihnen alles erdenklich Gute für die Zukunft. Wir danken Ihnen für Ihre herausragenden Leistungen zum Wohle des deutschen Mittelstandes und zum Wohle der IKB.

Auch mit dem *Bankhaus Sal. Oppenheim* sind wir, meine Damen und Herren, partnerschaftlich eng verbunden. Dies bezieht sich insbesondere auf die Bereiche Vermögensverwaltung, Unternehmensfinanzierung, Private Equity und Schuldscheindarlehen.

Seit Beginn unserer Kooperation im Jahr 2003 haben wir unserem Partner 250 Unternehmenskontakte im Bereich der Vermögensverwaltung vermittelt. Darüber hinaus hat sich Sal. Oppenheim sehr stark bei unseren Genusschein- und Verbriefungsaktivitäten engagiert. Umgekehrt sind wir von Sal. Oppenheim zu einer

Reihe interessanter Finanzierungen von Unternehmenstransaktionen eingeladen worden.

Mit unserem langjährigen französischen Kooperationspartner, der *Natexis Banques Populaires*, arbeiten wir insbesondere in den Segmenten Strukturierte Finanzierung und Firmenkunden zusammen. Bei den Finanzierungsprodukten lag der Schwerpunkt auf Schuldscheindarlehen und ABS-Transaktionen. Die Natexis ist seit über zehn Jahren mit einer Niederlassung in unserer Düsseldorfer Zentrale vertreten.

Nach diesen Ausführungen zum vergangenen Geschäftsjahr möchte ich nun zu meinem zweiten Punkt, der aktuellen Geschäftsentwicklung, kommen.

2. Aktuelle Geschäftsentwicklung

Im 1. Quartal des lfd. Geschäftsjahres – dies umfasst die Zeit vom 1. April – 30. Juni 2006 – haben wir nahtlos an die gute Entwicklung des Vorjahres anknüpfen können.

Insgesamt resultiert damit eine Zuwachsrate beim Operativen Ergebnis von 16,5% auf 54 Mio. €.

- ▷ Das Neugeschäft der Geschäftsfelder konnte im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresquartal um 21% auf 3,3 Mrd. € gesteigert werden. Gleichzeitig hat sich der Kreditbestand um mehr als 3 Mrd. € auf 37,8 Mrd. € erhöht.
- ▷ Der Zinsüberschuss konnte um 15,7% auf 143 Mio. € verbessert werden.
- ▷ Die Risikovorsorge wurde um 38% auf 46 Mio. € zurückgeführt. Diese Entwicklung entspricht dem von uns prognostizierten deutlichen Rückgang der Risikovorsorge.
- ▷ Der Provisionsüberschuss erhöhte sich um 26,4% auf 25 Mio. €.

▷ Die Verwaltungsaufwendungen stiegen gegenüber dem Vorjahr um 9,4% auf 66 Mio. € an.

Insgesamt resultiert damit eine Zuwachsrate beim Operativen Ergebnis von 16,5% auf 54 Mio. €. Damit sind wir sehr erfolgreich in das neue Geschäftsjahr gestartet, auf das ich in meinem letzten Punkt zu sprechen kommen möchte.

3. Ausblick

Welche Erwartungen, meine Damen und Herren, haben wir also an das gesamte Geschäftsjahr 2006/07?

Wir wollen in allen unseren Marktsegmenten weiter dynamisch wachsen.

Lassen Sie mich mit drei Zielsetzungen beginnen, die wir uns für dieses Geschäftsjahr vorgenommen haben:

Erstens: Wir wollen in allen unseren Marktsegmenten weiter dynamisch wachsen. Dies betrifft die Mittelstandsfinanzierung in Deutschland, wo wir Marktführer in der langfristigen Unternehmensfinanzierung sind. Dies betrifft aber auch die Segmente Immobilienkunden und Strukturierte Finanzierung, wo wir insbesondere weitere Marktchancen im Ausland für uns nutzen werden. Daneben werden wir unsere Kernexpertise, nämlich das Management von Einzelrisiken und Kreditportfolien, weiter perfektionieren.

Zweitens: Wir arbeiten mit Hochdruck an der weiteren Steigerung unserer Effizienz, um mit klar strukturierten Prozessen und Systemen die Qualität und Umsetzungsgeschwindigkeit in der Marktbearbeitung weiter zu verbessern. Ausdruck dieser Effizienz ist die Kosten-Ertrags-Relation, die wir dauerhaft unter der Marke von 40% halten wollen.

Drittens: Die wichtigste Zielgröße ist für uns natürlich das Operative Ergebnis und die Rentabilität der Bank. So wollen wir in diesem Geschäfts-

jahr ein Operatives Ergebnis in Höhe von 250 Mio. € erwirtschaften. Damit werden wir eine Eigenkapitalrentabilität von nahezu 20% erreichen.

Wir sind uns darüber im Klaren, dass dies anspruchsvolle Ziele sind, glauben aber, diese realisieren zu können, da wir in jedem Geschäftsfeld sowohl ein zusätzliches Volumenwachstum wie auch eine Verbesserung des Operativen Ergebnisses erwarten.

In unserem Geschäftsfeld *Firmenkunden*, zu dem – wie erwähnt – seit dem letzten Jahr die Marktbereiche Firmenkunden Inland, Leasing und Private Equity gehören, spüren wir in weiten Bereichen einen konjunkturellen Rückenwind.

In unserem *inländischen Firmenkundengeschäft* profitieren wir überdies von der Tatsache, dass sich die IKB auch während der letzten schwierigen wirtschaftlichen Jahre vorbehaltlos zum deutschen Mittelstand bekannt hat. Das heißt, wir haben auch während dieser Zeit all jene Investitionsprojekte finanziert, die wirtschaftlich sinnvoll waren.

Wir arbeiten mit Hochdruck an der weiteren Steigerung unserer Effizienz.

In der nunmehr konjunkturell besseren Phase kommen allerdings auch wieder all jene in- und ausländischen Banken an den Markt, die sich in den letzten Jahren eher zurückgezogen hatten. Entsprechend stark ist die Konkurrenz in der langfristigen Unternehmensfinanzierung.

Auf der anderen Seite registrieren wir seit gut einem Jahr eine deutliche Aufhellung des Investitionsklimas. Sichtbarstes Kennzeichen hierfür ist die Tatsache, dass die Ausrüstungsinvestitionen in diesem wie auch schon im letzten Jahr um 6% anziehen. Besonders positiv dabei ist, dass die Unternehmen mittlerweile auch in den Aufbau neuer Kapazitäten investieren, nachdem in den Jahren zuvor pri-

mär das Rationalisierungsmoment im Vordergrund stand.

Eine ausgesprochen hohe Nachfrage registrieren wir auch in unserem in- und ausländischen *Leasinggeschäft*. Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, dass in Deutschland mittlerweile ein Viertel der Maschinen und Ausrüstungen über Leasing finanziert wird; zum anderen hat die Einführung von Basel II eine zunehmende Zahl von Unternehmen veranlasst, Leasing als Finanzierungsvariante zu wählen.

Wir wollen eine Eigenkapitalrentabilität von nahezu 20% erreichen.

Noch stärker ist die Dynamik auf den Märkten im Ausland. Die IKB Leasing ist seit einigen Jahren in Mitteleuropa sowie in einzelnen westeuropäischen Ländern vertreten. Insbesondere in Mitteleuropa profitiert unsere Leasing-Tochter von der starken Aufwärtsentwicklung der dortigen Wirtschaft.

In unserem Marktbereich Private Equity registrieren wir ein lebhaftes Geschäft. Nachdem wir im letzten Jahr zusammen mit der Deutschen Bank die größte Genussschein-Verbriefungstransaktion darstellen konnten, arbeiten wir derzeit – wiederum mit der Deutschen Bank – an dem erfolgreichen Abschluss einer zweiten Transaktion.

Ich komme zum Geschäftsfeld *Immobilienkunden*. In Bezug auf unsere Marktaktivitäten können wir feststellen, dass das Tal auf dem deutschen Immobilienmarkt mittlerweile durchschritten ist. Dies hat zum einen mit der Konjunkturbelebung in Deutschland, zum anderen aber auch mit dem großen Interesse ausländischer Investoren an deutschen Immobilien zu tun. Generell ist zu beobachten, dass die Leerstände von Immobilienobjekten sukzessive zurückgehen und die Mieten anziehen, so dass Neuinvesti-

tionen wieder ins Auge gefasst werden.

Vor diesem Hintergrund gehen wir davon aus, dass es uns auch in diesem Jahr gelingt, in Deutschland das Geschäftsvolumen und die Erträge weiter zu steigern.

Einen entscheidenden Schritt wollen wir in diesem Geschäftsjahr bei der Immobilienfinanzierung aber auch im Ausland vorankommen. Wir denken dabei insbesondere an die Länder Großbritannien, Frankreich, Spanien und Italien, wo wir als Bank bereits mit Niederlassungen vertreten sind. Hinzu kommen die Benelux-Staaten, in denen wir bereits in den letzten Jahren von Düsseldorf aus grenzüberschreitend tätig gewesen sind.

Auch im Geschäftsfeld *Strukturierte Finanzierung* befinden wir uns weiter auf Wachstumskurs. Sowohl in der Projektfinanzierung, wo wir insbesondere in den letzten Monaten deutlich expandiert haben, als auch in der Akquisitionsfinanzierung, konnten wir bedeutende Markterfolge verzeichnen.

Auch im Geschäftsfeld Strukturierte Finanzierung befinden wir uns weiter auf Wachstumskurs.

In der Akquisitionsfinanzierung gehört die IKB im Midcap-Bereich mittlerweile zu den führenden Banken in Europa. In Deutschland und Frankreich agieren wir dabei in vielen Fällen als Strukturierer bzw. Arranger von Transaktionen, in Großbritannien und den USA eher als Participant. Aufgrund der attraktiven Margenstruktur bei diesen Geschäften ist unser Segment Strukturierte Finanzierung seit Jahren hochprofitabel.

Im Zuge der weiteren Internationalisierung unserer Aktivitäten haben wir in den letzten Monaten Niederlassungen in Madrid und in Mailand eröffnet. Sowohl der spanische als auch der italienische Markt sind im Hin-

blick auf die Akquisitions- und die Projektfinanzierung hoch interessant. Beide Niederlassungen schreiben von Beginn an schwarze Zahlen.

Nun zu unserem vierten Geschäftsfeld, den *Verbriefungen*. Hier erreichen wir durch das aktive Management unserer Portfolien eine hohe Diversifikation unseres Kreditengagements in Bezug auf Sektoren, Regionen und Ratingkategorien. Darüber hinaus werden durch Investments in internationale Kreditportfolien die Granularität und die Ertragskraft weiter erhöht.

Im Geschäftsfeld der Verbriefungen erreichen wir durch das aktive Management unserer Portfolien eine hohe Diversifikation unseres Kreditengagements.

Hinzu kommt, dass unsere Kunden in immer stärkerem Maße von Asset Backed Securities, das heißt der Verbriefung ihrer eigenen Forderungen, Gebrauch machen. Moody's ist in einem kürzlich erschienenen Report zu dem Ergebnis gekommen, dass die IKB Marktführer in Deutschland im ABS-Bereich ist.

Wegen des mittlerweile erreichten hohen Engagements in Portfolio-Investitionen für die IKB selbst, aber auch für Dritte, sowie vor dem Hintergrund unseres exzellenten Standings an den Märkten, wollen wir unsere Beratungs- und Asset Management-Aktivitäten in einer neuen Tochtergesellschaft, der IKB Credit Asset Management, zusammenfassen.

Mit der Gründung dieser Gesellschaft erweitern wir die Möglichkeiten, unsere Dienstleistungen im Verbriefungsbereich in größerem Maße als bislang Dritten anzubieten. Den damit verbundenen Unternehmensvertrag werden wir Ihnen nachher zur Abstimmung vorlegen.

IKB-Aktie

Meine Damen und Herren, wichtig für Sie als unsere Aktionäre ist sicherlich auch die folgende Botschaft: Die von uns erwartete positive Entwicklung der Gesamtbank dürfte sich auch in der Performance unserer Aktie niederschlagen – so wie dies ja bereits in den letzten Jahren der Fall gewesen ist. Im Vergleich zu unserer letzten Hauptversammlung ist unser Aktienkurs beispielsweise nochmals um fast 15 % gestiegen. Dies bedeutet eine Steigerung der Marktkapitalisierung um mehr als 300 Mio. €.

Aber auch in langfristiger Hinsicht ist die IKB-Aktie eine sehr gute Anlage. Investoren, die beispielsweise vor fünf Jahren IKB-Aktien erworben haben, konnten im Hinblick auf Dividende und Kursanstieg eine durchschnittliche jährliche Rendite von 19 % erzielen. Damit hat unsere Aktie in diesem Zeitraum sowohl den DAX als auch den Banken-DAX deutlich übertroffen.

Schluss

Ich fasse zusammen: Die IKB hat das Geschäftsjahr 2005/06 mit einem guten Ergebnis abgeschlossen, und es spricht vieles dafür, dass dieses Geschäftsjahr noch besser wird. Wir werden

Im Vergleich zu unserer letzten Hauptversammlung ist unser Aktienkurs beispielsweise nochmals um fast 15 % gestiegen.

- ▷ unsere Marktposition national und international weiter ausbauen
- ▷ unser Kreditengagement ausweiten
- ▷ unsere Reputation auf den Kapitalmärkten erhöhen sowie
- ▷ die Erträge zum Nutzen unserer Aktionäre weiter steigern.

Bitte begleiten Sie die IKB auch in Zukunft auf ihrem erfolgreichen Weg.

