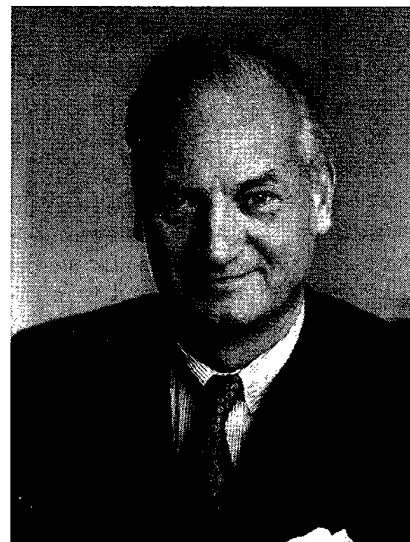




Die IKB bleibt auch zukünftig ihrem Aufgabenspektrum und ihrem Marktauftritt auf das Engste verbunden

Dr. Alexander v. Tippelskirch

Sprecher des Vorstands
der IKB Deutsche Industriebank AG
in der Hauptversammlung am 7. September 2001



Meine sehr verehrten Damen,
meine Herren,

zur Hauptversammlung Ihrer Bank
begrüße ich Sie sehr herzlich. Wir
freuen uns, dass unser diesjähriges
Aktionärstreffen wieder in Berlin
stattfindet, gibt es doch eine enge
Verbindung unserer Bank zu Berlin.

In dieser Stadt wurde 1924 das
Vorgängerinstitut der IKB, die Bank
für deutsche Industrieobligationen,
gegründet, hier wurden in den 30er
Jahren die konzeptionellen Vorausset-
zungen für die Vergabe langfristiger
Festsatzkredite an mittelständische
Unternehmen entwickelt, und hier
waren wir zweimal in besonderer
Weise aufgerufen, uns großen Her-
ausforderungen zu stellen: das erste
Mal Mitte der 50er Jahre, als wir un-
ser Geschäft in Berlin nach einer 10-
jährigen Unterbrechung wieder neu
aufnehmen konnten, und das zweite
Mal nach der Wiedervereinigung.
Beide Male stellte dies einen erhebli-
chen Kraftakt für uns dar. Insofern ist
Berlin für uns zu einem Sinnbild für

Umbruch, Aufbau und Chance ge-
worden.

Meine Damen und Herren, das ver-
gangene Geschäftsjahr, über das ich
im Folgenden berichten möchte,

Das vergangene Geschäftsjahr zeigte einen schwierigeren Verlauf als wir zunächst erwartet hatten.

zeigte einen schwierigeren Verlauf als
wir zunächst erwartet hatten. Dies gilt
insbesondere für die konjunkturelle
Entwicklung in Deutschland, die be-
reits im Herbst letzten Jahres ihren
Höhepunkt erreicht hatte und dann
vergleichsweise schnell einbrach.

Eine Konsequenz dieser konjunk-
turellen Abschwächung ist, dass unser
Neugeschäft eine rückläufige Ent-
wicklung erfuhr, eine andere, dass
sich bei den Risiken nur eine
maßvolle Entspannung ergeben hat.

Gleichwohl haben wir alle An-
strengungen unternommen, um Ihnen

erneut ein zufriedenstellendes Ge-
schäftsergebnis vorlegen zu können.

Entsprechend bin ich heute in der
Lage, der Hauptversammlung vorzu-
schlagen, für das abgelaufene Ge-
schäftsjahr eine unveränderte Divi-
dende von 0,77 EUR pro Aktie auszu-
schütten. Wie die Abb. 2 zeigt, setzen
wir damit unsere langjährige ak-
tionärsfreundliche Ausschüttungspoli-
tik fort.

Meine Damen und Herren, ich
möchte meine weiteren Ausführungen
in die folgenden vier Punkte unter-
gliedern:

1. Entwicklung der Bank im Ge-
schäftsjahr 2000/2001
2. Aktuelle Geschäftsentwicklung
3. Positionierung der IKB in der deut-
schen Bankenlandschaft
4. Zukünftige wirtschaftliche Rah-
menbedingungen.

Ich komme zu meinem ersten
Punkt:

1. Entwicklung der Bank im Geschäftsjahr 2000/2001

Ich möchte Ihnen zunächst die wichtigsten Eckdaten des Konzerns nennen und dabei die folgende Verbesserung machen:

Zum Bilanzstichtag 31. März 2001 wurde erstmals unsere mittlerweile 100%-ige Tochtergesellschaft, die IKB Immobilien Leasing GmbH, voll konsolidiert. Dies bedeutete, dass mehr als 400 Objektgesellschaften einzubeziehen waren. Entsprechend mussten alle Bilanz- und GuV-Zahlen des Vorjahres angepasst werden. Eine Adjustierung war ebenfalls für die Eigenkapitalrendite und die Kosten-Ertrags-Relation vorzunehmen. Wegen der leasingtypischen Aufwands- und Ertragsverläufe errechnet sich für die Eigenkapitalrendite gegenüber den Zahlen vor der Konsolidierung ein um 2 Prozentpunkte niedrigerer Wert; für die Kosten-Ertrags-Relation resultiert ein Anstieg um 3,5 Prozentpunkte.

**Das Ergebnis
der gewöhnlichen
Geschäftstätigkeit
erhöhte sich um 2,4 %
auf 175 Mill. EUR.**

Vor dem Hintergrund dieser Anpassung lauten die wichtigsten Daten des letzten Geschäftsjahres wie folgt:

- ▷ Zunahme des Zins- und Provisionsüberschusses um 5,5% auf 451 Mill. EUR
- ▷ Verbesserung der Zinsspanne – auf Basis der Risikoaktiva gerechnet – von 1,90% auf 1,96%
- ▷ Planmäßiger Anstieg der Verwaltungsaufwendungen um 6,2% auf 177 Mill. EUR
- ▷ Rückgang der Nettorisikovorsorge um 4,7% auf 206 Mill. EUR
- ▷ Erhöhung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 2,4% auf 175 Mill. EUR
- ▷ Verbesserung der Kosten-Ertrags-Relation von 39,2% auf 37,2% so wie

- ▷ Steigerung der Eigenkapitalrendite von 16,4% auf 16,8%.

Entwicklung der Geschäftsfelder

Wie Sie wissen, haben wir seit dem 1. April 1999 eine neue Geschäftsfeldstruktur. Ich möchte nun kurz darlegen, wie sich die einzelnen Geschäftsfelder im letzten Jahr entwickelt haben, und beginne mit der Unternehmensfinanzierung.

Unsere Aktivitäten in diesem Bereich waren von den erwähnten

**Unsere
Aktivitäten im Bereich der
Unternehmensfinanzierung
waren von den erwähnten
schwieriger gewordenen
Rahmenbedingungen
besonders betroffen.**

schwieriger gewordenen Rahmenbedingungen besonders betroffen. Hinzu kam, dass wir die Bonitätsanforderungen an das Neugeschäft weiter verschärft haben. Entsprechend wurden mit 2,8 Mrd. EUR deutlich weniger ausgezahlt als im Vorjahr (3,7 Mrd. EUR); umso erfreulicher aber ist, dass wir die Marge im Bereich der Unternehmensfinanzierung von 0,99% auf 1,13% steigern konnten. Letztlich heißt dies: Wir haben ganz bewusst auf Neugeschäft dort verzichtet, wo Marge und Bonität keinen angemessenen Ertrag versprochen.

Eine zunehmende Bedeutung hat der Vernetzte Vertrieb erfahren, das heißt die zielgerichtete Vermittlung von interessanten Finanzierungsprojekten zwischen den einzelnen Geschäftsfeldern. Denn wann immer unsere Kundenberater aus der Unternehmensfinanzierung es als sinnvoll erachten, ziehen sie Finanzierungsexperten aus den anderen Geschäftsfeldern zu ihren Beratungsgesprächen hinzu. Unsere Kunden erhalten damit eine hochqualifizierte Beratung über die gesamte Produktpalette der lang-

fristigen Kredit- und Eigenkapitalfinanzierung.

Erfreulicherweise haben wir im letzten Geschäftsjahr eine Reihe von interessanten Geschäftsabschlüssen im Rahmen des Vernetzten Vertriebs erzielen können. Die Eigenkapitalrendite im Geschäftsfeld Unternehmensfinanzierung belief sich auf 17,9%, die Kosten-Ertrags-Relation betrug 26,2%.

Im Geschäftsfeld Immobilienfinanzierung lag das Schwergewicht im letzten Jahr auf der Zusammenführung unserer gesamten Aktivitäten in diesem Bereich – also einschließlich der IKB Immobilien Leasing GmbH und der IKB Immobilien Management GmbH. Die Summe der Auszahlungen im Geschäftsfeld Immobilienfinanzierung belief sich auf 530 Mill. EUR (610 Mill. EUR), die Eigenkapitalrendite erreichte einen Wert von 12,2% und die Kosten-Ertrags-Relation betrug 27,3%.

Der Schwerpunkt unseres Geschäftsfeldes Strukturierte Finanzierung lag im letzten Jahr in der Cash

**Im Geschäftsfeld
Immobilienfinanzierung
lag das Schwergewicht
im letzten Jahr auf der
Zusammenführung unserer
gesamten Aktivitäten
in diesem Bereich.**

flow-orientierten Akquisitionsfinanzierung im In- und Ausland. Im Einzelnen ging es dabei vornehmlich um die Finanzierung von Unternehmensübernahmen durch institutionelle und industrielle Investoren.

Im letzten Geschäftsjahr ist es uns gelungen, unsere Marktposition in Europa systematisch auszubauen. Hierzu haben unsere Geschäftseinheiten in Frankfurt, London und Paris entscheidend beigetragen.

Der Schwerpunkt unserer Aktivitäten in Frankfurt und Paris liegt in der grenzüberschreitenden Akquisitionsfinanzierung mittelständischer Unternehmen. In Großbritannien beteiligen

wir uns an größeren Transaktionsfinanzierungen als Co-Underwriter bzw. als Participant.

Einen vergleichbaren Marktantritt wie in Großbritannien verfolgen wir in den USA. Wegen der Notwendigkeit eines unmittelbaren Marktzugangs betreiben wir unser dortiges Geschäft seit September letzten Jahres über die neu gegründete IKB Capital Corporation, New York.

Insgesamt haben wir im letzten Jahr im Bereich der Strukturierten Finanzierung 1,1 Mrd. EUR (1,0 Mrd. EUR) ausgezahlt; die Eigenkapitalrendite erreichte 32,9%, die Cost Income Ratio betrug 26,5%. Damit haben wir unsere anspruchsvollen Ziele in diesem Geschäftsfeld im letzten Geschäftsjahr nicht nur erreicht, sondern erfreulicherweise sogar übertroffen.

Unser Geschäftsfeld Eigenkapital war in besonderer Weise von den Kurseinbrüchen am Neuen Markt betroffen. Weder konnten all jene Unternehmen aus dem Beteiligungssportefeuille der IKB Venture Capital, die

Unser Geschäftsfeld Eigenkapital war in besonderer Weise von den Kurseinbrüchen am Neuen Markt betroffen.

ursprünglich an die Börse wollten, dieses Ziel im letzten Jahr realisieren; noch ließ das schwierige Umfeld Exitmöglichkeiten bei bestehenden Beteiligungen zu. Hieran dürfte sich auch in diesem Jahr nichts ändern.

Des weiteren hat die Ankündigung der Steuerbefreiung von Beteiligungsverkäufen ab dem Jahr 2002 eine Verzögerung der Exit-Prozesse bei einer Vielzahl von Unternehmensbeteiligungen bewirkt.

Entsprechend konnten wir unsere hochgesteckten Planziele im Geschäftsfeld Eigenkapital nicht erreichen; die Eigenkapitalrendite betrug 31,2%, und die Kosten-Ertrags-Relation belief sich auf 32,0%.

Trotz dieser unbefriedigenden Entwicklung im Geschäftsfeld Eigenkapital steht die Richtigkeit unserer Aktivitäten in diesem Geschäftsfeld außer Frage. Die erfolgreiche Etablierung dieser Aktivitäten wird allerdings unter den veränderten Rahmenbedingungen mehr Zeit in Anspruch nehmen als ursprünglich von uns geplant.

Risikosituation

Die Risikosituation der Bank hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr verbessert. Die Nettorisikovorsorge konnte um 5% auf 206 Mill. EUR zurückgeführt werden. Für dieses Jahr erwarten wir einen deutlichen Rückgang bei den Wertberichtigungen. Wir

Die Risikosituation der Bank hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr verbessert.

begründen dies vornehmlich mit der stetigen Verbesserung der Bonitätsstruktur unseres Kreditengagements während der letzten Jahre. Konkret heißt dies: Im Berichtszeitraum war 70% unseres Neugeschäftes den besten Risikogruppen 1 und 2 zuzuordnen. Unser Ziel ist es, auf diese Weise die Bonitätsstruktur unseres Gesamtportefeuilles weiter zu verbessern.

Eigenmittel

In Bezug auf die Bilanz möchte ich lediglich einige Anmerkungen zu den Konzerneigenmitteln machen. Zur Verstärkung unseres Kernkapitals haben wir im November letzten Jahres weitere Stille Einlagen durch unsere luxemburgische Tochtergesellschaft in Höhe von 70 Mill. EUR begeben. Zusätzlich haben wir die Gewinnrücklagen mit 31 Mill. EUR dotiert und die Nachrangigen Darlehen um 221 Mill. EUR aufgestockt.

Am Bilanzstichtag betrug die Eigenkapitalquote entsprechend dem Grundsatz I im Konzern 10,7%, die Kernkapitalquote belief sich auf 6,1%. Aus dieser Konstellation mö-

gen Sie ableiten, dass wir auch in diesem Jahr keine Kapitalerhöhung planen, sodass es zu keinem Verwässerungseffekt kommt. Wie Sie wissen, haben wir eine derartige Maßnahme das letzte Mal im Geschäftsjahr 1994/95 durchgeführt.

Unser Ziel ist es, das Wachstum der Bank auch in Zukunft möglichst ohne Kapitalerhöhungen darzustellen.

Unser Ziel ist es, das Wachstum der Bank auch in Zukunft möglichst ohne Kapitalerhöhungen darzustellen. Erreichen wollen wir dies durch folgende Aktivitäten:

- ▷ ein weiterhin selektives Wachstum im Kreditgeschäft
- ▷ eine schrittweise Erhöhung unserer Provisionserträge aus nicht kapitalgebundenen Geschäften
- ▷ eine kontinuierliche Aufstockung der Gewinnrücklagen und des Ergänzungskapitals sowie vor allem
- ▷ die Ausplatzierung von Kreditrisiken.

Gerade in Bezug auf den letzten Aspekt haben wir im Berichtsjahr zwei wichtige Transaktionen durchführen können. Zum einen haben wir zu Beginn des Geschäftsjahres 0,5 Mrd. US-\$ Forderungsrisiken im Rahmen von Collateralized Loan Obligations ausplaziert. Zum anderen haben wir in Deutschland in gewisser Weise Maßstäbe gesetzt, als wir im Herbst letzten Jahres zusammen mit der KfW erstmalig eine CLO-Transaktion über 2,5 Mrd. EUR durchgeführt haben. Für den Grundsatz I führten beide Maßnahmen zu einer Entlastung von insgesamt 1,2 Prozentpunkten.

Ähnliche Schritte planen wir auch für die Zukunft. Für Sie als Aktionäre bedeutet dies, dass Kapitalerhöhungen damit in der nächsten Zeit nicht auf der Agenda stehen.

2. Aktuelle Geschäftsentwicklung

Ich komme nun zur aktuellen Geschäftsentwicklung. Wir haben jüngst in unserem Zwischenbericht (1. April – 30. Juni) hierzu Stellung genommen. Entsprechend kann ich mich auf die wichtigsten Daten beschränken.

Bei unserem Neugeschäft hat sich die den Rahmenbedingungen entsprechende moderate Entwicklung des Vorjahres fortgesetzt. Während sich beim Zinsüberschuss eine moderate Zunahme ergeben hat, ist der Provi-

Bei unserem Neugeschäft hat sich die den Rahmenbedingungen entsprechende moderate Entwicklung des Vorjahres fortgesetzt.

sionsüberschuss leicht rückläufig. Letzteres ist aber natürlich nicht mehr als eine Momentaufnahme, denn für das gesamte Geschäftsjahr erwarten wir einen Anstieg beim Provisionsüberschuss.

Eine verhaltene Entwicklung registrieren wir auch beim Nettoergebnis aus Finanzgeschäften.

Weiter planmäßig angestiegen sind die Personalaufwendungen, was – neben den allgemeinen Gehaltsanpassungen – auch darauf zurückzuführen ist, dass sich die durchschnittliche Mitarbeiterzahl um 35 erhöht hat. Praktisch konstant geblieben sind dagegen die Anderen Verwaltungsaufwendungen.

Das sonstige betriebliche Ergebnis ist um fast 12 Mill. EUR rückläufig. Dies ist primär darauf zurückzuführen, dass im Vorjahr entsprechende Gewinne aus dem Verkauf unserer Beteiligung an der National-Bank angefallen waren.

Den Risikovorsorgesaldo haben wir deutlich zurückführen können. Nachdem wir in den beiden letzten Jahren jeweils eine erhebliche Risikodotierung vorgenommen hatten, treten wir jetzt wieder in eine Phase der

Normalisierung ein. Entsprechend gehen wir davon aus, dass der Risikovorsorgesaldo auch für das gesamte Geschäftsjahr deutlich unter dem Niveau des Vorjahres liegen wird. Wir begründen dies mit der bereits erwähnten spürbar verbesserten Bonitätsstruktur unseres Kreditengagements.

Für das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ergibt sich im ersten Quartal ein Plus von 3,9% gegenüber dem entsprechenden quotalen Vorjahreswert. Wir erwarten, dass dies in etwa auch die Zuwachsrate für das gesamte Geschäftsjahr sein wird.

Das Jahr 2001 ist – so wie es sich auf breiter Front abzeichnet – ein schwieriges Bankenjahr. Bezogen auf die IKB zeigt sich aber, dass wir uns auf gutem Kurs bewegen. Die strategische Aufstellung stimmt, allerdings wird die Ertragsrealisierung aus den Investitionen der letzten beiden Jahre aufgrund der ungünstigen Rahmenbedingungen insbesondere im Bereich

Für das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ergibt sich im ersten Quartal ein Plus von 3,9% gegenüber dem entsprechenden quotalen Vorjahreswert.

Eigenkapital mehr Zeit in Anspruch nehmen, als wir ursprünglich geplant haben.

Lassen Sie mich darüber hinaus feststellen, dass die schwierige Börsenentwicklung natürlich auch die Kursentwicklung unserer Aktie beeinträchtigt hat; man darf aber auch darauf hinweisen, dass die IKB-Aktie insbesondere in der letzten Zeit nicht annähernd den Kursverfall der Bankaktien in ihrer Gesamtheit mitgemacht hat. Die Botschaft hieraus ist eindeutig – und das vermitteln wir gerade auch potenziellen Investoren in unseren zahlreichen Gesprächen: Die IKB-Aktie ist ein stabiler und ertragsstarker Wert; sie ist hervorragend dafür geeignet, auf lange Sicht das

eingesetzte Kapital mit guter Rendite anzulegen.

Die IKB-Aktie hat insbesondere in der letzten Zeit nicht annähernd den Kursverfall der Bankaktien in ihrer Gesamtheit mitgemacht.

Konkret heißt dies: Wer vor 10 Jahren beispielsweise 10.000 DM in IKB-Aktien investierte, hat – unter Berücksichtigung der Wiederanlage der Dividende – heute ein Depot von 24.000 DM; dies entspricht einer jährlichen Rendite von 9,1%. Gerne zitiere ich in diesem Zusammenhang einen Anleger, der – sicherlich auch vor dem Hintergrund der Kursentwicklung am Neuen Markt – folgendes feststellte: „Die IKB-Aktie ist ein sehr solides Investment; sie ist crash-resistent und rendite-stark. Mit der IKB-Aktie kann man beruhigt seine Zukunft planen.“ Dem ist nichts hinzuzufügen.

3. Positionierung der IKB in der deutschen Bankenlandschaft

Meine Damen und Herren, nach diesen Ausführungen zur vergangenen und aktuellen Geschäftsentwicklung möchte ich nun den Fokus auf die zukünftige Positionierung der IKB in der deutschen Bankenlandschaft richten.

Wir alle haben registriert, dass es bei den Finanzdienstleistern in Deutschland in den letzten Jahren zu einem erheblichen Wandel gekommen ist, und vieles spricht dafür, dass sich diese Tendenz eher noch verstärken wird. Der Trend zu weiteren Fusionen und Übernahmen wird anhalten und die Grenzen zwischen Versicherung- und Kreditwirtschaft werden in zunehmendem Maße fließend ineinander übergehen. Die Übernahme der Dresdner Bank durch die Allianz zeigt dies allzu deutlich.

Welche Auswirkungen gerade diese Übernahme auf unsere strategi-

sche Partnerschaft mit der Allianz haben wird, ist derzeit noch nicht absehbar. Darüber werden in den nächsten Wochen Gespräche zu führen sein. Wir können dies ganz gelassen tun, da wir mit der Allianz einen fairen

**Der Trend zu
weiteren Fusionen und
Übernahmen wird anhalten
und die Grenzen zwischen
Versicherungs- und
Kreditwirtschaft werden
in zunehmendem Maße
fließend ineinander
übergehen.**

und verantwortungsbewussten Partner haben und unsere Kooperation sich auf einem guten Weg befindet. Der Bereich der Sachversicherungen läuft besser als erwartet; der Bereich Lebensversicherung zeigt in Verbindung mit der betrieblichen Altersvorsorge außerordentlich interessante Perspektiven und ertragreiche Geschäftsmöglichkeiten mit unserer mittelständischen Kundschaft.

Das Hauptstandbein unserer Geschäftsaktivitäten wird auch zukünftig die Unternehmensfinanzierung sein. Auf diesem Gebiet erwarten wir in der deutschen Kreditwirtschaft den größten Wandel. Ein Stichwort hierfür ist die zu niedrige Marge im Bereich der langfristigen festverzinslichen Kredite, die dazu geführt hat, dass immer mehr Banken das Kreditgeschäft ohne die Einbeziehung anderer provisionsträchtiger Geschäfte nicht mehr machen wollen. Ein anderes Stichwort ist der Baseler Akkord, der zukünftig u. a. ein Rating von Kreditnehmern durch Banken oder Ratingagenturen vorsieht.

Beide Entwicklungen haben zu einer nachhaltigen Verunsicherung im Mittelstand geführt. Selbst wenn es mir nicht besonders realistisch erscheint, dass die nunmehr vorsichtiger Kreditvergabe – wie jüngst in den Medien zu lesen – zur Insolvenz von 20% der kleinen und mittleren Unternehmen führen wird, tun wir

zweifellos gut daran, dieses Thema sehr ernst zu nehmen.

Für unsere Bank bedeutet dies, dass wir noch nie so viele und so intensive Beratungsgespräche mit unseren Kunden geführt haben wie in den letzten Monaten. Anlass für viele dieser Gespräche war der Baseler Akkord und die zukünftige Kreditpolitik der Bank.

Insgesamt haben wir den Eindruck gewonnen, dass unsere Kunden die IKB mehr denn je brauchen, betrachten sie uns doch als ihren Partner, Ratgeber, Anwalt und Financier gleichermaßen. Dieser hohe Stellenwert, den man uns beimisst, macht es so wichtig, dass die IKB auch zukünftig ihrem Aufgabenspektrum und ihrem Marktauftritt auf das Engste verbunden bleibt.

**Das Hauptstandbein
unserer
Geschäftsaktivitäten wird
auch zukünftig die Unter-
nehmensfinanzierung sein.**

Die Herausforderungen für die IKB haben sich im Zuge der veränderten Rahmenbedingungen spürbar erhöht, aber die Chancen, erfolgreich zu sein, haben sich in gleichem Maße erfreulich verbessert. Zurückzuführen ist dies aber sicherlich auch auf die Ausrichtung unserer Aktivitäten in Geschäftsfelder. Wir haben damit sowohl unsere Produktpalette erweitert als auch unsere Beratungskompetenz erhöht. Besonders offenkundig wird dies auf den Gebieten der strukturierter Finanzierung und der Eigenkapitalfinanzierung. Diese Geschäftsfelder tragen der Entwicklung Rechnung, dass die Aktivitäten unserer mittelständischen Kunden zum einen immer internationaler werden; zum anderen sind die Unternehmen jedoch häufig nicht in der Lage, aus dem Cash flow ausreichend Eigenkapital zu bilden. Genau an diesen beiden Punkten setzen wir an.

Die bisherige Erfahrung zeigt, dass wir mit unserer Neuausrichtung den

Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen. Dies umso mehr, als der Vernetzte Vertrieb immer stärker zu greifen beginnt.

Wie ist also die Positionierung der IKB in der deutschen Bankenlandschaft einzuschätzen? Wir meinen, dass wir die Weichen im Hinblick auf verstärkte Beratung, erhöhte Kompetenz und umfassendere Produktpalette

**Wir meinen, dass wir
die Weichen im Hinblick
auf verstärkte Beratung,
erhöhte Kompetenz
und umfassendere
Produktpalette richtig
gestellt haben.**

richtig gestellt haben. Der Mittelstand registriert unser volatiles Wettbewerbsumfeld mit Sorge und sucht das Relationship-Banking, das von jeher die Geschäftsphilosophie unserer Bank ist. Hierauf können wir aufbauen und auf dieser Basis wollen wir unsere Erträge weiter steigern.

Eine Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass die Weichen in der Wirtschaftspolitik so gestellt werden, dass der Mittelstand das bleiben kann, was er immer gewesen ist: das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Hierauf möchte ich in meinem letzten Punkt eingehen.

4. Zukünftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Eine Wirtschaftspolitik, die auf mehr Beschäftigung in unserem Land setzt, muss demnach in besonderer Weise auch auf den Mittelstand ausgerichtet sein. Analysiert man vor diesem Hintergrund beispielsweise die Unternehmensteuerreform, dann fällt das Urteil – trotz der jüngsten Nachbesserungen – nicht besonders positiv aus. Sie alle wissen, dass der Körperschaftsteuersatz für Kapitalgesellschaften mittlerweile auf 25% gesenkt worden ist.

Dies gilt aber nur für Kapitalgesellschaften. Das Gros der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutsch-

land sind jedoch Personengesellschaften. Diese haben bekanntlich nur sehr unzureichend von der Steuerreform profitiert.

Die Folge dieser Benachteiligung ist offenkundig: Diejenigen Unternehmen, die in besonderer Weise neue Arbeitsplätze schaffen sollen, werden steuerlich benachteiligt. Entsprechend tun wir uns derzeit in Deutschland so schwer, die Arbeitslosigkeit weiter zu senken.

Diejenigen Unternehmen, die in besonderer Weise neue Arbeitsplätze schaffen sollen, werden steuerlich benachteiligt.

Wenden wir uns einem weiteren Aspekt zu und schauen uns die Qualität des wirtschaftlichen Aufschwungs an. Bei einer Gegenüberstellung der wirtschaftlichen Entwicklung der Jahre 1993 – 2000 und 1983 – 1990 sei folgendes gesagt, ohne hierbei zu sehr ins Detail zu gehen: In beiden Phasen – und das ist für Deutschland typisch – ist der Konjunkturaufschwung durch die Exportwirtschaft ausgelöst worden.

Auffällig ist jedoch, dass die Ausfuhren in den 80er Jahren die Inlandsnachfrage (Investitionen und privater Verbrauch) maßgeblich mit nach oben gezogen haben. In den 90er Jahren ist es dagegen fast zu einer Abkoppelung der Binnennachfrage vom Exportaufschwung gekommen. Ein wesentlicher Grund hierfür liegt in der höheren Steuer- und Abgabenbelastung der Unternehmen und privaten Haushalte. Ich nenne hier nur die Stichworte Solidaritätszuschlag, Öko-steuer, zunehmende Progression und Pflegeversicherung. Entsprechend konnte der Exportfunke weder auf die Investitionen noch auf den privaten Konsum überspringen.

Erschwerend kam in diesem Zyklus hinzu, dass sich die Schwächen auf dem Arbeitsmarkt immer mehr verschärft haben. Entsprechend sind in der zweiten Hälfte der 90er Jahre

mit 1,5 Mill. deutlich weniger neue Arbeitsplätze entstanden als in dem gleichen Zeitraum der vorhergehenden Dekade mit knapp 3 Mill.

In ihrer Gesamtheit wirken die vorgenommenen Weichenstellungen wie eine Beschäftigungsbremse.

Umso notwendiger wäre es gewesen, diese Hemmnisse in der Phase der Hochkonjunktur, also in den Jahren 1999/2000, abzubauen. Schaut man sich hingegen die vorgenommenen Weichenstellungen an, dann zeigen diese genau in die entgegengesetzte Richtung:

- ▷ der Kündigungsschutz wurde verschärft
- ▷ für Teilzeitarbeit wurde ein Rechtsanspruch eingeführt
- ▷ bei der befristeten Beschäftigung kam es zu Einschränkungen und
- ▷ das Betriebsverfassungsgesetz wurde verschärft.

Zwar erscheint jede einzelne dieser Maßnahmen nicht so gravierend, als dass sie eine starke Belastung für die Unternehmen darstellt; in ihrer Gesamtheit wirken diese Maßnahmen jedoch wie eine Beschäftigungsbremse.

Was müsste demnach geschehen, damit es hier zu einer Lockerung kommt? Die Antwort hierauf fällt nach den bisherigen Ausführungen nicht schwer.

Erstens: Der Arbeitsmarkt müsste dereguliert und damit flexibler gestaltet werden; dies umso mehr, als wir mittlerweile sogar deutlich rigidere Vorschriften als Schweden oder Dänemark haben.

Zweitens: Die Lohnzusatzkosten müssen wieder zurückgeführt werden. Das Ziel der Bundesregierung, die Sozialabgabenquote unter 40% zu senken, wird in diesem Jahr jedenfalls deutlich verfehlt.

Drittens: Wünschenswert wäre auch die Einführung eines Niedriglohnssektors gekoppelt mit einem Kombilohn. Die derzeitige Struktur

der Tariflöhne stellt gerade für die weniger Qualifizierten eine regelrechte Eintrittsbarriere dar.

Viertens: Die Unternehmensteuerreform müsste so gestaltet werden, dass Personengesellschaften den Kapitalgesellschaften gleichgestellt werden. Die Einführung einer Investitionsrücklage, wie derzeit beabsichtigt, ist ein Schritt in diese Richtung.

Ein Konjunkturprogramm wäre sogar kontraproduktiv, da es die grundlegenden strukturellen Probleme in unserem Land eher übertünchen denn lösen würde.

Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang eines ganz deutlich sagen: Wir brauchen kein Konjunkturprogramm. Im Gegenteil, dies wäre sogar kontraproduktiv, da es die grundlegenden strukturellen Probleme in unserem Land eher übertünchen denn lösen würde. Gefordert sind vielmehr eindeutige Maßnahmen, die in Richtung auf mehr Marktwirtschaft zielen – und zwar in allen Bereichen.

Aus meiner Sicht folgt daraus als Fazit: Deutschland bleibt in wirtschaftlicher Hinsicht weit unter seinen Möglichkeiten. Die Menschen bei uns sind in der Mehrzahl engagiert, fleißig und gut ausgebildet. Die Un-

Deutschland bleibt in wirtschaftlicher Hinsicht weit unter seinen Möglichkeiten.

ternehmer sind kreativ und leistungsstark. Wir haben alle Chancen für eine stärkere Wirtschaftsdynamik, wir müssen sie nur nutzen.

Gefordert ist dabei aber nicht nur die Bundesregierung, aufgerufen sind ebenso die großen relevanten Geschäftsgruppen in unserem Land.

Ich appelliere daher an alle am Wirtschaftsprozess Beteiligten, das Ihre dazu beizutragen, dass es zu dem viel zitierten „Ruck“ in unserem Land kommt und wir nicht länger das Schlusslicht hinsichtlich der wirtschaftlichen Dynamik in Europa bilden. Der Mittelstand, und das weiß ich aus meinen zahlreichen Gesprächen mit unseren Kunden, ist bereit, sich in hohem Maße zu engagieren und seinen Beitrag zu leisten.

Ausblick

Wie sehen wir vor dem Hintergrund des geschilderten Szenarios die weitere Entwicklung unserer Bank? Wir erwarten angesichts der derzeit noch schwierigen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in diesem Jahr nur ein moderates Wachstum bei Volumen und Erträgen.

Wir sind aber zuversichtlich, dass es in den Folgejahren zu stärkeren Ertragszuwächsen kommt. Wir von der

IKB werden jedenfalls alles unternehmen, um Ihnen auch weiterhin zufried-

**Wir erwarten in diesem
Jahr nur ein moderates
Wachstum bei
Volumen und Erträgen.**

denstellende Ergebnisse präsentieren zu können. Bitte schenken Sie uns auch auf dem weiteren Weg unserer Bank Ihr Vertrauen.