

Wir sind für eine Fortsetzung des Erfolgskurses gut gerüstet

Dr. Sieghardt Rometsch

Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter
der HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA
in der Hauptversammlung am 5. Juni 2002



Liebe Aktionärinnen,
liebe Aktionäre,
liebe Kunden und Freunde des
Bankhauses HSBC Trinkaus & Burk-
hardt,

zur Hauptversammlung 2002 der
HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA
begrüße ich Sie auch im Namen mei-
ner Partner sehr herzlich. Wir freuen
uns, dass Sie Ihr Interesse an und Ihre
Verbundenheit mit unserem Unter-
nehmen durch Ihre Teilnahme an der
Hauptversammlung zum Ausdruck
bringen.

Mein Gruß gilt auch den aktiven
und den ehemaligen Mitarbeitern un-
serer Bank. Ich begrüße die Vertreter
der Banken und der institutionellen
Anleger.

Ebenso herzlich begrüße ich die
Vertreter der Presse, denen ich für die
faire und sachkundige Berichterstat-
tung über unseren Jahresabschluss
2001 danke.

Meine Damen und Herren, ein für
uns besonders wichtiges unternehme-
risches Ziel haben wir auch im Jahr
2001 wieder erreicht. Es ist uns näm-

lich trotz der erheblichen Rück-
schläge an den Finanzmärkten erneut
gelingen, Ergebnisse zu erzielen, die
sich im Vergleich mit unseren Wett-
bewerbern sehen lassen können.

Ein für uns besonders wichtiges unternehmerisches Ziel haben wir auch im Jahr 2001 wieder erreicht.

Unser Jahresüberschuss stieg kräf-
tig um 23,5% auf 113,1 Mio. Euro
und wir denken, dass wir mit der ab-
soluten Höhe des Ergebnisses nach
Steuern durchaus zufrieden sein kön-
nen. Wir können auch relativ zufrie-
den sein, denn während wir beim Jah-
resüberschuss zulegen konnten, nah-
men die Jahresüberschüsse der Groß-
banken deutlich ab.

Das Ergebnis des Jahres 2001 ist
ein überzeugender Beweis dafür, dass
wir auch unter rezessionsartigen Rah-
menbedingungen mit unserer Strate-
gie auf dem richtigen Weg sind. Was

sind die Erfolgsfaktoren unserer kunden-
orientierten Unternehmenskultur?

- ▷ Klar definierte Zielgruppen. Mit
der eindeutigen Segmentierung des
Marktes in vermögende Privatkun-
den, Firmenkunden sowie Finanz-
institutionen haben wir unsere Akti-
vitäten so fokussiert, dass sie un-
seren eigenen Ressourcen entspre-
chen. Wir konzentrieren uns auf
jene Marktsegmente, in denen wir
besonders leistungsfähig sind.
- ▷ Hohe Betreuungskontinuität bei
den Kundenverbindungen. Ver-
trauen ist Anfang und Grundvo-
raussetzung einer gedeihlichen
Bankverbindung. Vertrauen aber
muss wachsen, sich entwickeln
und bewähren über längere Zeit-
räume hinweg. Ständige organisa-
torische Änderungen oder perso-
nell bedingte Betreuerwechsel sind
für eine vertrauensvolle Geschäfts-
verbindung schädlich. Diese be-
kannte, ja fast triviale Wahrheit
wird in der unternehmerischen Pra-
xis immer weniger beachtet. Eine
engagierte, qualifizierte und loyale

Belegschaft erweist sich gerade in schwierigen Zeiten als eine besondere Stärke.

Unser Jahresüberschuss stieg kräftig um 23,5 % auf 113,1 Mio. Euro und wir denken, dass wir mit der absoluten Höhe des Ergebnisses nach Steuern durchaus zufrieden sein können.

- ▷ Ein breites Spektrum anspruchsvoller Spezialdienstleistungen. Zu unserer kundenorientierten Unternehmenskultur gehört auch, dass wir unseren Zielgruppen ein breites Spektrum von anspruchsvollen Spezialdienstleistungen zur Verfügung stellen. Wir bieten Problemlösungen, die zu unmittelbaren Kundennutzen führen. Dies ermöglicht uns, im Wettbewerb um die besten Plätze bei unseren Kunden den entscheidenden Schritt voraus zu sein.
- ▷ Innovationen sind der wichtigste Motor für unsere Wettbewerbsstärke. Unser Ziel ist es, durch enge Tuchfühlung mit unseren Kunden deren Wünsche und Bedürfnisse frühzeitig zu erkennen, um darauf mit neuen Produkten und maßgeschneiderten Problemlösungen reagieren zu können. Dabei bleiben wir auf eine pragmatische Art innovativ, um unseren Kunden Problemlösungen anbieten zu können, die vor allem wirtschaftlichen Nutzen stiften.
- ▷ Aktive Steuerung von Risiken. Die Verwerfungen an den Kapitalmärkten und die konjunkturbedingten Bonitätsverschlechterungen haben nicht zu erheblichen Belastungen unseres Ergebnisses geführt und so deutlich gemacht, dass auf unsere Steuerungs- und Kontrollinstrumente Verlass ist.
- ▷ Hohe Investitionen für die Zukunft. Umfangreiche Investitionen in eine neue Wertpapierabwick-

lungstechnik eröffnen uns die strategische Perspektive, Abwicklungsdienstleistungen für dritte Institute auf hohem Qualitätsniveau und konkurrenzfähig anbieten zu können.

Wir sind davon überzeugt, dass wir im Markt ideal positioniert sind und sowohl organisatorisch als auch personell gute Voraussetzungen dafür geschaffen haben, um den weiter steigenden Ansprüchen des Marktes gerecht zu werden.

Lassen Sie mich nun, meine Damen und Herren, auf das Zahlenwerk des Geschäftsjahres 2001 eingehen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit konnte aufgrund von Sondererträgen um 4,3 % auf 148,3 Mio. Euro gesteigert werden. Beigetragen dazu haben insbesondere der Umtausch von Anteilen an der ERGO Versicherungsgruppe AG in Aktien der Münchener Rückversicherungs-

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit konnte aufgrund von Sondererträgen um 4,3 % auf 148,3 Mio. Euro gesteigert werden.

Gesellschaft AG und die Entkonsolidierung der pulsiv AG. Das Betriebsergebnis sank dagegen um 27 % auf 92,9 Mio. Euro. Im Vergleich zum Spitzenjahr 2000 nahm die wichtigste Ertragskomponente, der Provisionsüberschuss, um 14,4 % auf 197,3 Mio. Euro ab. Der Zinsüberschuss nach Risikovorsorge im Kreditgeschäft legte um 10,1 % auf 75,4 Mio. Euro zu. Trotz unverändert strenger Maßstäbe musste die Risikovorsorge nur leicht von 4,2 Mio. auf 4,3 Mio. Euro angepasst werden. Das Handelsergebnis schrumpfte um 18,1 % auf 54,6 Mio. Euro. Der Verwaltungsaufwand konnte geringfügig um 0,5 % auf 237,4 Mio. Euro reduziert werden, obwohl die Zahl der Mitarbeiter von 1517 Ende des Jahres 2000 auf 1600 am Ende des Berichtsjahres zunahm. Für das Geschäftsjahr 2001 beträgt

die Aufwand-Ertrag-Relation der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit 60,9 % nach 62 % im vorangegangenen Jahr. Der Jahresüberschuss nach Steuern verbesserte sich deutlich um 23,5 % auf 113,1 Mio. Euro. Der Gewinn je Aktie stieg von 3,62 auf 4,20 Euro.

Wir schlagen eine Basisdividende von 1,75 Euro und zusätzlich eine Bonusdividende von 1,00 Euro je Aktie vor.

Wie in den Vorjahren wollen wir Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, an diesen Ergebnissen beteiligen. So schlagen wir Ihnen, wie Sie der Einladung zu dieser Hauptversammlung entnommen haben, eine Basisdividende von 1,75 Euro und zusätzlich eine Bonusdividende von 1,00 Euro je Aktie vor. Im Vorjahr beliefen sich die reguläre Dividende auf 1,75 Euro und der Bonus auf 0,50 Euro je Aktie. Mit der erhöhten Bonusdividende für das Jahr 2001 wollen wir Sie am Ergebnis aus dem Tausch von Anteilen an der ERGO Versicherungsgruppe AG in Aktien der Münchener Rückversicherungsgesellschaft AG beteiligen. Die Gesamtausschüttung macht damit 2,75 Euro je Aktie aus.

Meine Damen und Herren, die Bilanzsumme stieg im Jahr 2001 um 6,3 % von 10,3 auf 11,0 Mrd. Euro. Die haftenden Eigenmittel nach KWG machten Ende des vergangenen Jahres 10,9 % der risikotragenden Aktiva aus. Auf das Kernkapital entfielen 7,5 %.

Lassen Sie mich noch ein paar Worte zu unserem Derivategeschäft sagen. Wir sind in diesem Markt weiter sehr aktiv. Ende Dezember 2001 lag das Gesamtvolumen der Derivate bei 82,6 Mrd. Euro nach 85,1 Mrd. Euro ein Jahr zuvor. Der Marktwert belief sich auf knapp 1,2 Mrd. Euro nach 1,3 Mrd. Euro. Das gesamte Marktrisikopotenzial unserer Handelsaktivitäten, in die das Derivatege-

schäft voll integriert ist, betrug 14,2 Mio. Euro nach 8,2 Mio. Euro.

Damit, meine Damen und Herren, möchte ich den Überblick über die Gesamtbank abschließen und mich der Entwicklung in den einzelnen Geschäftsbereichen zuwenden. Alle drei kundenbezogenen Geschäftsbereiche – vermögende Privatkunden, Firmenkunden und Institutionelle Anleger – waren im vergangenen Jahr von der schwachen Börsenentwicklung und den eingetrübten Konjunkturaussichten betroffen. Dabei blieb die Ertragsstruktur der Bank weiter sehr ausgeglichen. Zum Gesamtergebnis der Bank trugen das Geschäft mit institutionellen Anlegern 23,6%, das Privatkundengeschäft 24,7% und das Firmenkundengeschäft 28,4% bei. Der Anteil des Eigenhandels lag bei 23,3%. Mit anderen Worten, jedes der vier Segmente erbrachte rund ein Viertel des operativen Ergebnisses.

Nach dem Rekordjahr 2000 zeigen die Erlöse im Privatkundengeschäft allerdings einen Rückgang um knapp 20%.

Im Privatkundengeschäft konzentrieren wir uns nach wie vor auf die Verwaltung und Betreuung größerer Vermögen. Nach dem Rekordjahr 2000 zeigen die Erlöse allerdings einen Rückgang um knapp 20%. Zu den Ursachen zählen neben den beachtlichen Kursverlusten an den internationalen Börsen die deutliche Zurückhaltung der Privatkunden bei Transaktionen im Wertpapiergeschäft. Trotzdem nahm das betreute Vermögen insgesamt leicht zu, da die Akquisition weiterhin erfolgreich verlief. Die Performance der Depots wies im Durchschnitt ein Minus von 5,77% aus, was wir vor dem Hintergrund eines DAX-Rückgangs um 19,8% als einen Erfolg werten. Die Anlageergebnisse lagen in reinen Rentendepots und bei konservativen Depots im positiven Bereich. Die Anlagestrategie des vergangenen Jahres hat dazu

wesentlich beigetragen. Bis zum Oktober war der Aktienanteil in den betreuten Depots deutlich untergewichtet und risikoreiche Titel von Unternehmen am Neuen Markt wurden gemieden. Nach der dramatischen Entwicklung im dritten Quartal wurde die Aktienquote deutlich erhöht und zum Jahresende war diese Assetklasse in gemischten Mandaten neutral gewichtet.

Der Ergebnisbeitrag unserer Geschäfte mit Firmenkunden konnte im Jahr 2001 nicht das Niveau des bisherigen Rekordjahres 2000 erreichen.

Über diese Kerndienstleistungen hinaus bieten unsere Experten für die Vermögensstrukturberatung, für die Vermögensnachfolgeberatung oder für die Einrichtung von Stiftungen jene umfassende Expertise, die für einen ganzheitlichen Vermögensansatz heute notwendig ist. Dieses Know-how ist zugleich die Basis für unsere Aktivitäten im Bereich Family Office, die wir in diesem Jahr weiter ausbauen wollen. Zu einer guten Vermögensstrukturierung gehören auch Immobilienengagements. Die Auflage des Trinkaus Immobilienfonds Nr. 7, Mertonviertel – Frankfurt am Main, ist – das verwundert nicht – im vierten Quartal auf rege Nachfrage gestossen.

Der Ergebnisbeitrag unserer Geschäfte mit Firmenkunden konnte im Jahr 2001 nicht das Niveau des bisherigen Rekordjahres 2000 erreichen. Die ausgewogene Zusammensetzung unserer Erlösquellen sorgt jedoch dafür, dass auch in schwachen Börsenphasen eine solide Ertragsbasis existiert. Kundenorientierung und Produktkompetenz kennzeichnen unsere Leistungsfähigkeit im Asset Management. So konnten wir auch in einem schwierigen Börsenjahr die Zahl unserer Spezialfonds für Firmenkunden steigern. Darauf aufbauend stehen wir unseren Kunden nun zusätzlich in al-

len Fragen der betrieblichen Altersversorgung zur Seite. Unter Mitwirkung von Kooperationspartnern können wir alle Formen und Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung darstellen.

Das Devisengeschäft mit Firmenkunden ist ein weiteres Beispiel für die kontinuierliche Erweiterung unserer Produktpalette. Hier haben wir mit dem Currency-Overlay-Management und einer besonderen Fokussierung auf mittel- und osteuropäische sowie auf asiatische Währungen unser Leistungsspektrum erweitert, was nicht zuletzt dazu geführt hat, dass trotz der Umstellung auf eine einheitliche europäische Währung das Devisengeschäft ein wesentlicher Ergebnisträger bleibt.

Nach dem Emissionsboom des Jahres 2000 konzentrieren sich unsere Aktivitäten im Rahmen der Corporate-Finance-Geschäfte für Firmenkunden auf die Beratungsmandate.

Aufgrund unseres anspruchsvollen, um das Leistungsspektrum der HSBC-Gruppe ergänzten Produktangebotes konnten wir viele neue Kunden für das Auslandsgeschäft gewinnen.

Das Arrangieren von Unternehmenskäufen und -verkäufen, Übernahmen, Umplatzierungen, Fusionsberatungen sowie die Strukturierung von Aktienrückkäufen und Optionsplänen standen und stehen im Mittelpunkt.

Aufgrund unseres anspruchsvollen, um das Leistungsspektrum der HSBC-Gruppe ergänzten Produktangebotes konnten wir viele neue Kunden für das Auslandsgeschäft gewinnen. Durch die Erweiterung der Angebotspalette um fortentwickelte Produkte des Euro-Zahlungsverkehrs und um den Euro-Cash-Letter-Service wurden wichtige Verbindungen gefestigt und einige neue Korrespondenten hinzugewonnen.

Der Geschäftsbereich Institutionelle Anleger konnte sich in einem sehr schwierigen Marktumfeld behaupten. Auf die Börsenschwäche in der ersten Hälfte des Jahres folgte mit den Anschlägen am 11. September eine gewaltige Erschütterung der Geld- und Kapitalmärkte. Vor dem Hintergrund dieser dramatischen Rahmenbedingungen nennen wir – obwohl wir weder die historischen Rekordeergebnisse des Geschäftsjahres 2000 noch unsere Planvorgaben erreichen konnten – das Ergebnis zufrieden stellend. Ähnlich wie im Vorjahr hat dazu das Aktiengeschäft mit institutionellen Anlegern den Hauptanteil beigesteuert. Gegen den allgemeinen Trend schloss vor allem der Bereich „Equity Sales Trading“ ein äußerst erfolgreiches Jahr ab. Die „Equity Derivatives Group“ wurde als neuer Geschäftsbereich errichtet, um unser Kundengeschäft mit Aktien- und Indexderivaten weiter auszubauen. Wir rechnen als Folge dieser Neustrukturierung mit verstärktem Absatz von strukturierten Produkten und mit weiter steigendem Ertrag aus diesem Geschäftszweig.

Der Geschäftsbereich Institutionelle Anleger konnte sich in einem sehr schwierigen Marktumfeld behaupten.

Im Anleihegeschäft mit institutionellen Kunden konnte das Erlösniveau des Vorjahres knapp gehalten werden, was wir unter den schwierigen Marktbedingungen des Jahres 2001 als einen Erfolg werten. Im Devisengeschäft mit institutionellen Anlegern erscheinen uns für die Zukunft vor allem der nachhaltige Ausbau und die Vermarktung der elektronischen Handels-Aktivitäten (neudeutsch: e-trading) wichtig, die in der HSBC-Gruppe mit der Handelsplattform FXall vorangetrieben werden sollen. Erste Erfolge im vergangenen Jahr, die interessante Synergien zum bestehenden Produktangebot eröffnen, las-

sen uns auf eine positive Entwicklung hoffen.

Unser professionelles Portfoliomanagement konnte sich mit Hilfe unserer Tochtergesellschaft HSBC Trinkaus Capital Management in einem von Anlegerzurückhaltung geprägten Marktumfeld gut behaupten. Ein Ausbau der Marktanteile gelang sowohl im Geschäft mit Spezialfonds als auch mit Publikumsfonds. Als besonders erfolgreich in der Akquisition neuer Anlagemittel erwies sich unser Corporate-Bond-Konzept. Diese spezielle Anlagekategorie repräsentierte am Jahresende mehr als 10% aller verwalteten Mittel. Unsere konsequente Qualitätsorientierung ist auf ein positives Echo gestoßen. In der anerkannt wichtigsten neutralen Marktanalyse für das Spezialfondssegment belegten wir erstmals den Spitzenplatz in der qualitativen Beurteilung. Diese Analyse basiert auf einer Befragung der großen deutschen Spezialfondsanleger und misst die Kundenzufriedenheit.

Bei unserer Tochtergesellschaft INKA Internationale Kapitalanlagegesellschaft wurden zum Jahresende 190 Spezialfonds und 34 Publikumsfonds geführt, das sind 10 Spezialfonds und 5 Publikumsfonds mehr als im Vorjahr. Das Volumen der verwalteten Mittel verharrte mit 16,4 Mrd. Euro auf dem Niveau des Vorjahres. Die HSBC Trinkaus Investment Managers SA, unsere Tochtergesellschaft in Luxemburg, verwaltete einen Spezialfonds und 30 Publikumsfonds; das Fondsvolumen blieb konstant bei 1,1 Mrd. Euro.

Im Emissionsgeschäft unseres Hauses erreichten wir mit 972 Transaktionen nach 832 im Vorjahr einen neuen Höchststand.

Im Emissionsgeschäft unseres Hauses erreichten wir mit 972 Transaktionen nach 832 im Vorjahr einen neuen Höchststand. Wir waren an IPOs, Umplatzierungen und Kapital-

erhöhungen von insgesamt 7 in- und ausländischen Gesellschaften beteiligt. Eine Emission war von besonderer Bedeutung: Aufgrund unserer Akquisition gelang es uns, für die HSBC-Gruppe die „Joint-Lead-/Joint Book-Position“ bei einer Euro-Anleihe des Landes Nordrhein-Westfalen zu erringen. Diese Emission in Höhe von 3 Mrd. Euro haben wir mit einer sehr erfolgreichen Roadshow in Asien vorbereitet. Anerkennung fand diese Emission auch bei der angesehenen Londoner Finanzzeitschrift International Financing Review, die sie als „Municipal Bond of the Year in Euros“ ausgezeichnet hat.

Unverändert starke Bedeutung hat die Emission von eigenen Optionscheinen und Zertifikaten mit unterschiedlichsten Strukturen: Hier haben wir 956 dieser Wertpapiere nach 790 im Vorjahr emittiert; davon bezogen sich 537 auf Aktien, 311 auf Indizes und 108 auf Währungen.

Der Bereich Corporate Finance musste gegenüber dem Ausnahmejahr 2000 signifikante Erlösrückgänge hinnehmen.

Der Bereich Corporate Finance musste gegenüber dem Ausnahmejahr 2000 signifikante Erlösrückgänge hinnehmen, da das Börseneinführungsgeschäft fast vollständig zum Erliegen kam. Durch zunehmende Erfolge im Geschäft der Beratung bei Unternehmensübernahmen und Fusionen (Mergers & Acquisitions) war der Bereich aber in der Lage, einen deutlich positiven Beitrag zum Gesamtergebnis der Bank zu leisten. Unsere verbesserte Positionierung in diesem Bereich und unsere über das Firmkundengeschäft traditionell gute Verbindung zu den Unternehmen sollten uns einen weiteren erfolgreichen Ausbau dieser Geschäftsaktivitäten ermöglichen. Die im vorletzten Geschäftsjahr eingegangenen vorbörslichen Beteiligungen haben wir auslaufen lassen. Die wenigen und in ge-

ringfügigem Maße eingegangenen Beteiligungen wurden vollständig veräußert oder abgeschlossen. Im Geschäftsfeld Post-IPO-Betreuung haben wir weitere Designated-Sponsor-Mandate hinzugewonnen. Durch die Beendigung weniger attraktiver Mandate blieb die Summe der Mandate mit 36 gegenüber 37 im Vorjahr annähernd gleich. Wir werden auch weiterhin das Geschäftsfeld Designated Sponsoring ausbauen.

Wie Sie wissen, haben wir im März 2001 unsere Mehrheitsbeteiligung am Internet-Broker pulsiv.com an die Sparkassen-Finanzgruppe veräußert. Der Start im April 2000 war in einem schwierigen Börsenumfeld erfolgt, das sich im Verlauf des Jahres 2000 weiter eintrübte. Auch hatte sich die Wettbewerbssituation durch den Markteintritt weiterer Konkurrenten und die stark erhöhten Marketingaufwendungen der großen Internet-Broker deutlich verschärft. Diese Entwicklung machte eine Fortsetzung der Nischenstrategie mit der Konzentration auf die Gruppe der aktiven Anleger zunehmend schwieriger. Mit dem Verkauf der Mehrheitsbeteiligung an

Mit dem Verkauf der Mehrheitsbeteiligung an die Sparkassen-Finanzgruppe wurde dem Internet-Broker eine Wachstumsperspektive in breite Anlegerkreise geöffnet.

die Sparkassen-Finanzgruppe wurde dem Internet-Broker eine Wachstumsperspektive in breite Anlegerkreise geöffnet. HSBC Trinkaus & Burkhardt wird aber auch in den kommenden Jahren die Wertpapierabwicklungsdienstleistungen für den Internet-Broker, der jetzt unter der Bezeichnung S Broker firmiert, erbringen. Durch den Abschluss eines neuen Vertrags mit dem S Broker haben wir uns im Outsourcingmarkt für Wertpapierdienstleistungen eine gute Ausgangsposition geschaffen.

Um unsere Abwicklungsqualität im Wertpapiergeschäft noch weiter zu verbessern, arbeiten wir an der Einführung des neuen Effektenabwicklungssystems GEOS, das im vierten Quartal 2002 implementiert werden soll. Die Entscheidung für dieses größte IT-Projekt in der Geschichte der Bank wurde getroffen, um die Kernkompetenz der Bank im Wertpapiergeschäft in der gesamten Prozesskette zu erhalten. Das neue System erhöht nicht nur die Betriebssicherheit und die Effizienz der Abwicklungsprozesse, sondern es ermöglicht auch aufgrund der vollständigen Mandantenfähigkeit den weiteren Ausbau unseres Outsourcing-Angebots für Wertpapierdienstleistungen.

Das Jahr 2002 wird die Banken erneut vor große Herausforderungen stellen.

Soviel zu den einzelnen Geschäftsbereichen. Meine Damen und Herren, damit möchte ich den Überblick über das Geschäftsjahr 2001 abschließen. Lassen Sie mich noch einige Bemerkungen zum laufenden Jahr machen.

Das Jahr 2002 wird die Banken erneut vor große Herausforderungen stellen. In den ersten drei Monaten hat der Wind allen Banken gehörig ins Gesicht geblasen. Die ungünstigen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie die schwache Verfassung der nationalen und internationalen Finanzmärkte haben sich – wie bei anderen Banken auch – in unseren Ergebnissen niedergeschlagen. Das Betriebsergebnis sank in den ersten drei Monaten um 50,9% auf 14,4 Mio. Euro. Der Gewinn nach Steuern verringerte sich im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres – das den Sonderertrag aus der Entkonsolidierung der S Broker AG (vormals: pulsiv AG) enthielt – um 69,5% auf 9,1 Mio. Euro.

Aufgrund des sehr schwachen konjunkturellen Umfeldes konnten wir unsere ehrgeizigen Planvorgaben für das laufende Jahr bislang nicht erreichen. Das Kundengeschäft erwies

sich aber insgesamt als stabilisierende Ertragssäule, nicht zuletzt wegen eines Ergebniszuwachses im Firmenkundengeschäft. Dagegen hat der Eigenhandel deutliche Ergebniseinbußen zu verzeichnen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, es ist kein Geheimnis, dass die Erträge unserer Bank in einem stetig steigenden Maße vom Wertpapiergeschäft abhängen. Da trifft uns die Kaufzurückhaltung der Anleger, der Attentismus, der sich wie Mehltau über die Finanzmärkte gelegt hat, besonders hart. Diese Ertragsseinbußen sind aber zugleich die Kehrseite der hohen Provisionserträge in den vergangenen Jahren. Und wenn wir auf unsere Konkurrenten schauen, sehen wir, dass wir im Vergleich immer noch gut dastehen. Zuversicht schöpfen wir aus unserer Erfahrung. Allein im Rückblick auf die vergangenen 20 Jahre lassen sich im Handel mindestens fünf Zyklen erkennen, die belegen, dass Ergebnisbeiträge der Handelsbereiche immer mal wieder kräftig unter Druck gerieten.

Aufgrund des sehr schwachen konjunkturellen Umfeldes konnten wir unsere ehrgeizigen Planvorgaben für das laufende Jahr bislang nicht erreichen.

Unsere Antwort auf diese Herausforderung lautet klar und deutlich: strikte Kostendisziplin. So verursacht die strategische Investition in das Effektenabwicklungssystem GEOS zwar erhebliche Vorlaufkosten, die die Gewinn- und Verlustrechnung des laufenden Jahres belasten werden. Kompensierend sind aber strenge Maßnahmen zur Senkung der Sachkosten in unterschiedlichen Bereichen der Bank erarbeitet worden. Bei unseren hoch qualifizierten Mitarbeitern bauen wir jedoch nicht heute Kapazitäten ab, die wir morgen wieder teuer am Markt zukaufen müssen, wobei wir andererseits alle Funktionen auf

den Prüfstand stellen. Insgesamt sollte es gelingen, den Anstieg der Verwaltungskosten im unteren einstelligen Prozentbereich zu halten. Keine Panik heißt zu erkennen, dass schwierige Phasen dem Charakter unseres Geschäfts entsprechen.

Wir bleiben zuversichtlich und hoffen, dass wir primär in der zweiten Jahreshälfte unsere Planvorgaben erreichen, wozu alle Geschäftsbereiche beitragen sollten. Im Privatkundengeschäft steht die Neuakquisition weiter im Vordergrund. Höhere Ergebnisse im Firmenkundengeschäft wollen wir durch eine weitere Ausweitung von Mehrwertprodukten realisieren. Aufgrund unserer vorsichtigen Risikopolitik sollten die Auswirkungen der konjunkturbedingten Bonitätsverschlechterung bei unseren Kunden überschaubar bleiben. Die Insolvenzen der letzten Monate haben in unserem Haus zu keinem zusätzlichen Wertberichtigungsbedarf geführt. Im Geschäft mit institutionellen Kunden wollen wir nach dem deutlichen Rückgang im abgelaufenen Jahr wieder Zuwächse realisieren. Die Ergebnisbeiträge im Handel sollen sowohl in den Zins- als auch in den Aktienhandelsaktivitäten wieder zunehmen. Verstärkt wird zusätzlich der Vertrieb von Retailprodukten – Investmentfonds, Zertifikaten und Optionsscheinen – auch für private Anleger außerhalb des Private Banking.

Mit einer Belebung der Gesamtwirtschaft und einer Aufhellung der Stimmung an den Kapitalmärkten wird der Druck auf die Ergebnisse nachlassen.

Die konjunkturelle Situation ist derzeit noch fragil. Aber der Konjunkturfrühling steht vor der Tür. Wir registrieren die optimistischen Indikatoren aus den USA. Zinsen und Inflation in der Eurozone sind nach wie vor niedrig. Europäische Aktien sind mittlerweile vernünftig bewertet. Mit einer Belebung der Gesamtwirtschaft

und einer Aufhellung der Stimmung an den Kapitalmärkten wird der Druck auf die Ergebnisse nachlassen. Dieser Aufschwung der Konjunktur in Verbindung mit einer strikten Kostenkontrolle sollte zu einer Verbesserung der Ertragssituation in der zweiten Jahreshälfte führen.

Meine Damen und Herren,

zum Schluss meiner Ausführungen möchte ich noch auf die geplanten Änderungen im Führungskreis unserer Bank eingehen.

Wie Sie der Einladung zu dieser Hauptversammlung entnommen haben, werden meine Partner, die Herren Wolfgang Haupt und Dr. Christoph Niemann, mit Beendigung der heutigen Hauptversammlung aus dem Kreis der persönlich haftenden Gesellschafter ausscheiden.

Meine Partner, die Herren Wolfgang Haupt und Dr. Christoph Niemann werden mit Beendigung der Hauptversammlung aus dem Kreis der persönlich haftenden Gesellschafter ausscheiden.

Seit 1992 ist der Bankier Wolfgang Haupt innerhalb der Bank für den weit gespannten Verantwortungsbereich Kredit, Controlling, Rechnungswesen, Steuern, Betrieb einschließlich der Informationstechnologie und für das Immobiliengeschäft zuständig. Sein streng systematischer Ansatz der Kreditanalyse und -genehmigung mündete in ein ausgezeichnetes Risikomanagement, das die Bank vor teuren Fehlentscheidungen bewahrt hat. Unter der Ägide von Herrn Haupt begann die Bank mit der Einführung eines neuen Effektenabwicklungssystems, das bedeutendste EDV-Projekt in ihrer Geschichte.

Mit dem Eintritt von Herrn Dr. Christoph Niemann bei Trinkaus & Burkhardt im Jahre 1986 ist die Entwicklung des Instituts zur innovativen Investmentbank verbunden. Der Ka-

pitalmarktexperte, in der Bank zuständig für das Konsortial- und Emissions- sowie für das Corporate-Finance-Geschäft, hat durch innovative Ansätze im Anleiheemissionsgeschäft und im Sektor der Optionsscheine und Zertifikate vielfältige Akzente gesetzt. Unter seiner Führung hat sich die Bank zu einer der ersten Adressen im Anleihemarkt sowie bei Optionsscheinen und Zertifikaten entwickelt. Zahlreiche strukturierte Produkte, die bei den führenden Banken in Deutschland heute zum Standard gehören, gehen auf seine Initiative zurück.

An dieser Stelle möchte ich im Namen der Partner, der Gremien – und ich bin sicher, auch in Ihrem Namen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre – Herrn Wolfgang Haupt und Herrn Dr. Christoph Niemann für ihre außerordentlichen Beiträge zum Erfolg der Bank in den vergangenen Jahren herzlich danken.

Der Aufsichtsrat schlägt Ihnen vor, Herrn Haupt und Herrn Dr. Niemann zu Mitgliedern des Aufsichtsrats zu wählen.

Mit dem Eintritt von Herrn Haupt und Herrn Dr. Niemann verlassen gleichzeitig zwei Aufsichtsratsmitglieder dieses Gremium, denen die Bank ebenfalls zu großem Dank verpflichtet ist. Herr Winkel ist mit seinem Ausscheiden als Partner im Juni 1992 in den Aufsichtsrat gewechselt. Er gehört damit dem Aufsichtsrat zehn Jahre an, davon sechs Jahre als Vorsitzender des Aufsichtsrats. Insgesamt ist Herr Winkel seit mehr als 50 Jahren unserer Bank verbunden.

Der Aufsichtsrat schlägt vor, Herrn Haupt und Herrn Dr. Niemann zu Mitgliedern des Aufsichtsrats zu wählen.

Bereits seit der Umwandlung der Bank in eine KGaA im Jahr 1985 gehört Herr Dr. Winkhaus dem Aufsichtsrat der Bank an. Herr Dr. Winkhaus hat die Bank persönlich und

über seine Kanzlei in wesentlichen Rechtsfragen beraten und begleitet. Heute noch zählt die Kanzlei von Herrn Dr. Winkhaus zu den wichtigsten Beratern der Bank im Investment Banking. Die Aufsicht und der Rat der Herren Winkel und Dr. Winkhaus haben unsere Bank gestärkt. Dafür gebührt ihnen unser Dank.

Ein Wort des Dankes möchte ich auch an die ausscheidenden Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat richten. Wir danken Herrn Dieter Lohe und Herrn Franz-Xaver Puy Michl für die engagierte, konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren. Als neue Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat begrüßen wir Herrn Friedrich-Karl Gossmann und Herrn Jörn Wölken.

**Wir sind froh darüber
und stolz darauf, dass
wir die entscheidenden
Führungspositionen
mit hoch qualifizierten
Mitarbeitern unseres
Hauses besetzen können.**

Die persönlich haftenden Gesellschafter und der Aufsichtsrat schlagen Ihnen weiter vor, Herrn Andreas Schmitz zum persönlich haftenden Gesellschafter zu bestellen. Herr Schmitz, der seit Mitte 2000 zur erweiterten Geschäftsleitung der Bank gehört und seit 13 Jahren für unser Haus tätig ist, ist derzeit zuständig für

das Corporate-Finance- und für das Emissionsgeschäft. Er soll künftig Verantwortung tragen für ein neues Ressort mit den Bereichen Firmenkundengeschäft, Corporate Finance, Primärmarkt- und Emissionsgeschäft.

Mit dem Ausscheiden von Herrn Haupt und Herrn Dr. Niemann und dem Eintritt von Herrn Schmitz verkleinert sich der Partnerkreis der Bank wieder auf fünf persönlich haftende Gesellschafter. Die umfangreichen Aufgaben von Herrn Wolfgang Haupt in den Bereichen Kredit, Finanzen und Betrieb einschließlich Informationstechnologie und Risikoüberwachung wird Herr Paul Hagen übernehmen, der bereits Mitte vergangenen Jahres zum persönlich haftenden Gesellschafter berufen wurde und schon bisher für diese Bereiche mitverantwortlich war.

Verstärkt werden soll die erweiterte Geschäftsleitung. Die persönlich haftenden Gesellschafter haben im Einvernehmen mit dem Aktionärsausschuss beschlossen, Herrn Manfred Krause mit Wirkung ab der heutigen Hauptversammlung in dieses Gremium zu berufen. Herr Krause gehört unserem Hause seit 1991 an. Er wird im Partnerressort von Herrn Andreas Schmitz die Verantwortung für das Firmenkundengeschäft übernehmen. Carola Gräfin von Schmettow übernimmt im Rahmen der erweiterten Geschäftsleitung neben ihrer bisherigen Zuständigkeit für das Asset Management auch die Verantwortung für den Bereich Institutionelle Anleger

im Partnerressort von Herrn Hörauf. Die Verantwortung für das Privatkundengeschäft geht über auf den Partner Herrn Dr. Olaf Huth.

Wir sind froh darüber und stolz darauf, dass wir die entscheidenden Führungspositionen mit hoch qualifizierten Mitarbeitern unseres Hauses besetzen und den Generationswechsel reibungslos vollziehen können. Wir folgen damit auch in unserer Personalpolitik der Überzeugung, dass die Überlegenheit am Markt vor allem intern geschaffen werden muss und nur in Ausnahmefällen am Markt zugekauft werden sollte.

**Der zunehmende
Wettbewerb und die Flaute
an den Finanzmärkten
stellen uns vor große
Herausforderungen.**

Meine Damen und Herren. Wir sind uns im Klaren darüber, dass uns der zunehmende Wettbewerb und die Flaute an den Finanzmärkten vor große Herausforderungen stellen. Wir sind aber auch davon überzeugt, dass wir für eine Fortsetzung des Erfolgskurses gut gerüstet sind. Dafür sprechen unsere klar definierte Strategie, die engagierten und hoch qualifizierten Mitarbeiter und eine solide Kapitalbasis. Auf diesem soliden Fundament wollen wir auch in Zukunft Ihr Vertrauen als Aktionäre rechtfertigen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

