

Es gilt das gesprochene Wort

Meine sehr geehrten Damen, meine Herren,

ich heiÙe Sie herzlich willkommen zu unserer heutigen Bilanz-Presskonferenz über den Konzernabschluss 2003. Die Zahlen sind bereits endgültig und geprüft, aber noch nicht testiert.

Bevor ich zu den Details des vergangenen Jahres komme, lassen Sie mich kurz auf das Thema eingehen, das Sie und uns in den vergangenen Wochen so sehr beschäftigt hat, die Kündigung der Commerzbank-eigenen Betriebsrente. Werfen wir einen Blick zurück: Wir haben durch eine mangelhafte Informationspolitik unsere Mitarbeiter Anfang des Jahres stark verunsichert. Dann haben Sie sich des Themas angenommen. Wie Sie wissen, habe ich mich bei unseren Mitarbeitern für die missglückte Kommunikation entschuldigt. Aber ich habe auch klar gemacht, dass wir in der Sache so handeln mussten und richtig gehandelt haben.

Vor zwei Wochen wurden auf Forderung des Gesamtbetriebsrats die Verhandlungen über eine Neuregelung der Altersversorgung aufgenommen. Die Gespräche verliefen in guter Atmosphäre. So war es möglich, bereits am vergangenen Freitag eine Einigung zu erzielen. Unsere Mitarbeiter erhalten nun auch künftig zusätzlich zur unveränderten zweiten Säule der betrieblichen Altersversorgung, dem BVV, eine ausschließlich von der Bank finanzierte Betriebsrente. Erarbeitet wurden die Eckpunkte für eine Neuregelung, die sowohl unsere Forderung nach besserer Kalkulierbarkeit der Versorgungsansprüche durch Umstellung auf ein einheitliches, beitragsorientiertes System als auch den berechtigten Anspruch der Mitarbeiter auf eine Weiterführung der betrieblichen Altersversorgung berücksichtigt. Wir wollen bis zum 30. Juni eine entsprechende Betriebsvereinbarung abschließen.

Ich möchte mich an dieser Stelle bei unseren Betriebsräten und vor allem der Verhandlungsdelegation ausdrücklich dafür bedanken, dass sie in konstruktiver und fairer Weise zu dem schnellen Abschluss beigetragen haben. Mit dieser Einigung kehren wir nun zurück zum Tagesgeschäft.

Ein wiederum ereignisreiches Jahr liegt hinter uns:

- Operativ hat es uns bei immer noch schwierigen äußeren Bedingungen den erwarteten und vor einem Jahr versprochenen Sprung in die Gewinnzone gebracht. Die Verbesserung des operativen Ergebnisses um mehr als 350 Mio Euro gegenüber 2002 ist durchaus beachtlich.
- Und mit dem Doppelschlag vom November, bestehend aus einer umfassenden Neubewertung unseres Wertpapier- und Beteiligungsportefeuilles sowie einer Kapitalerhöhung im Betrag von 760 Mio Euro, haben wir die strategische Initiative zurückgewonnen.

Dass wir diesen Spielraum nutzen wollen, unterstreichen auch unsere noch andauernden, auf gutem Wege befindlichen Gespräche mit der SchmidtBank in Hof wegen einer

Übernahme des Filialgeschäfts. Dieses Beispiel zeigt: Nachdem 2003 für uns das Jahr der Konsolidierung war, wird 2004 das Jahr des Aufbruchs mit kontrollierter Expansion.

Das Jahr 2003 im Überblick

Zum Abschluss 2003 finden Sie in den Unterlagen eine Fülle von Zusatzangaben und Details.

Der Zinsüberschuss war im vergangenen Jahr um insgesamt 11,4% auf 2,8 Mrd Euro rückläufig. Dabei ist zu beachten, dass uns alleine aus der Entkonsolidierung der früheren Rheinhyp rund 220 Mio Euro fehlen. Außerdem machen sich hier der weitere kräftige Abbau der Risikoaktiva um 12% auf noch 141 Mrd Euro, das niedrige Zinsniveau und Wechselkurseffekte bemerkbar. Zwar ist es uns erfreulicherweise gelungen, die Zinsmargen im Kreditgeschäft weiter zu verbessern, doch den starken Volumensrückgang konnten wir dadurch nicht kompensieren.

Für die Risikovorsorge im Kreditgeschäft haben wir fast 240 Mio Euro weniger aufwenden müssen als im Jahr zuvor. Zu Jahresanfang waren wir noch von 1,2 Mrd Euro ausgegangen. Letztlich aufgewendet haben wir für Wertberichtigungen 1.084 Mio Euro, obwohl die Zahl der Insolvenzen sogar noch stieg. Wir führen den Rückgang des Vorsorgebedarfs auf unser effizientes Risikomanagement und auch auf den konsequenten Abbau von Klumpenrisiken zurück.

Geschafft haben wir den Turnaround auch im Provisionsergebnis, das nach zwei Jahren des Rückgangs wieder einen leichten Anstieg zeigt. Einen kräftigen Zuwachs von fast 36% auf 737 Mio Euro erzielten wir beim Handelsergebnis. Hier wirkten sich auch die im Jahresverlauf freundlicheren Aktienmärkte aus.

Das Ergebnis aus dem Beteiligungs- und Wertpapierbestand erreichte 291 Mio Euro. Die wichtigsten Paketverkäufe betrafen Buderus und T-Online, aus denen wir insgesamt rund 150 Mio Euro Gewinn erzielt haben.

Die Verwaltungsaufwendungen konnten wir nochmals stark um 12,5% senken. Wir haben hier eine stattliche Wegstrecke hinter uns. Innerhalb von zweieinhalb Jahren konnten wir die Kosten von budgetierten 6,3 Mrd Euro auf nunmehr 4,5 Mrd Euro reduzieren. Mehr war und ist nicht zu erreichen.

Der Personalaufwand allein verringerte sich im letzten Jahr um nahezu 9% auf 2,4 Mrd Euro. Wir beschäftigten am Jahresende fast 4.200 Mitarbeiter weniger als ein Jahr zuvor. Und wir sind zuversichtlich, den für dieses Jahr noch vorgesehenen restlichen Personalabbau so wie bislang weitgehend ohne betriebsbedingte Kündigungen realisieren zu können.

Als Saldo aller Erträge und Aufwendungen verbleibt ein operatives Ergebnis von 559 Mio Euro. Nach Abzug der Goodwill-Abschreibungen und der Aufwendungen aus Sonderfaktoren und Restrukturierung ergibt sich ein negatives Ergebnis vor Steuern von 1,98 Mrd Euro. Diese Zahl ist Folge unserer umfassenden Neubewertung des Wertpapier- und Beteiligungsportfolios vom November und insofern keine Überraschung. Wir sind heute mehr denn je davon überzeugt, dass wir mit dieser Bilanzbereinigung den richtigen Weg eingeschlagen haben. Für unseren Mut wurden wir belohnt.

Die Kapitalerhöhung, mit der wir einen Teil des Rückgangs an Eigenkapital umgehend ausgleichen wollten, war vierfach überzeichnet und damit ein voller Erfolg. Die Neubewertungsaktion wird unsere Ertragsrechnung im laufenden Jahr deutlich entlasten durch geringere Goodwill-Abschreibungen und niedrigere Refinanzierungskosten für unsere Beteiligungen.

Angesichts des hohen Jahresfehlbetrags ist unsere Steuerposition mit 249 Mio Euro erklärungsbedürftig. Sie resultiert einerseits aus der hohen Ertragskraft einiger Tochtergesellschaften. Andererseits schlägt sich der ausgewiesene Verlust aufgrund der Sonderaktion ausschließlich in der Muttergesellschaft nieder und ist zudem steuerlich irrelevant. Nach Berücksichtigung von Steuern und Gewinnanteilen Dritter errechnet sich ein Jahresfehlbetrag von 2,32 Mrd Euro. Er wird durch Entnahme aus der Kapitalrücklage ausgeglichen.

Da wir auch in der Commerzbank AG ein Ergebnis von „Null“ ausweisen, können wir für das Geschäftsjahr 2003 keine Dividende zahlen. Die Inhaber unserer Genussscheine jedoch werden wieder voll bedient. Dieser Aufwand ist im Zinsergebnis enthalten.

Noch ein paar Worte zur Konzern-Bilanzsumme, die wir nochmals um 9,6% auf 381,6 Mrd Euro zurückgeführt haben. Bemerkenswert ist vor allem der Anstieg des Eigenkapitals um gut 3% auf 9,1 Mrd Euro. Dabei erhöhte sich das gezeichnete Kapital um 12%, vor allem durch die Kapitalerhöhung vom November.

Die Position „Neubewertungsrücklage“ weist durch die November-Aktion statt des früheren Minus jetzt ein deutliches Plus von 1,24 Mrd Euro auf. Hinweisen möchte ich noch darauf, dass die Commerzbank das einzige große deutsche Institut ist, das bislang auf die Begebung des relativ teuren Hybridkapitals verzichten konnte.

Durch die Kapitalaufstockung und den Abbau von Risikoaktiva konnten wir die Kernkapitalquote auf dem komfortablen Niveau von 7,3% halten, die Eigenmittelquote stieg sogar auf 13%.

Die Segmente im Einzelnen

So viel zum Gesamtbild. Wie haben sich unsere Kerngeschäftsfelder im vergangenen Jahr entwickelt?

Im Geschäftsfeld Private Kunden setzte sich der positive Trend des Jahres 2002 fort. Das operative Ergebnis erhöhte sich auf beachtliche 258 Mio Euro. Entsprechend verbesserte sich die operative Eigenkapitalrendite von 3,2% auf 14,3%, die Aufwandsquote sank von 90% auf 79%. Gegenüber 2001 hat dieser Bereich sein operatives Ergebnis um 500 Mio Euro verbessert und nun eine Ertragsstärke erreicht, die uns Freude macht.

Eine gute Entwicklung sehen wir auch im Asset Management. Der Verkauf unserer Tochtergesellschaften Montgomery in San Francisco und der italienischen CAMI prägt zwar auch die Ertrags-, mehr aber noch die Kostenseite. Insgesamt stieg das operative Ergebnis von 13 auf 90 Mio Euro und beweist die Richtigkeit unserer Konzentration auf ausgewählte Märkte. Die operative Rendite verbesserte sich von 1,6% auf 14,1%, die Aufwandsquote von 97% auf 79%.

Im Segment Firmenkunden und Institutionen bekamen wir die hohe Abhängigkeit von Konjunktur und Zinsentwicklung zu spüren. Das operative Ergebnis blieb um mehr als ein Fünftel unter Vorjahr. Die Eigenkapitalrendite verschlechterte sich auf 6,9%, die Aufwandsquote auf immer noch sehr gute 50%.

Den größten Swing im operativen Ergebnis zeigt das Geschäftsfeld Securities, vor allem weil das Handelsergebnis um mehr als die Hälfte auf 783 Mio Euro gesteigert werden konnte. Da auch der Verwaltungsaufwand – insbesondere durch Personalabbau – deutlich reduziert wurde, verbleibt für

das operative Ergebnis ein kleines Plus von 3 Mio Euro – nach einem hohen Minus im Jahr zuvor. Der Start in das Jahr 2004 verlief in diesem Geschäftsfeld sehr erfreulich.

Strategische Schwerpunkte 2004

Nach unserer Einschätzung belegen die vorgestellten Zahlen insgesamt wie auch die Fortschritte in den operativen Geschäftsfeldern recht eindeutig, dass wir 2003 unsere Hausaufgaben gewissenhaft und erfolgreich abgearbeitet haben. Wir haben die Kosten deutlich stärker und schneller gesenkt als geplant und unser ursprüngliches Ziel eines Verwaltungsaufwands von 4,5 Mrd Euro für 2004 bereits vorzeitig erreicht. Wir haben die Kernkapitalquote bei mehr als 7% stabilisiert und durch die Bereinigungsaktion die Risiken in der Bilanz minimiert. Damit ist der Boden bereitet für ertragsorientiertes Wachstum und neue Initiativen zur Stärkung des Privat- und Firmenkundengeschäfts. Gleichzeitig werden wir forciert nicht-strategische Beteiligungen im Bank- und Nichtbank-Bereich verkaufen.

Im Geschäft mit Privatkunden fokussieren wir uns im Rahmen unserer „Grow to win-Strategie“ verstärkt auf margenstarkes Geschäft wie Baufinanzierungen, Fonds- und Wertpapierprodukte sowie auf interessante Kundengruppen wie Geschäftskunden und Selbstständige. Gerade auch im Licht unserer ausgezeichneten Zahlen wiederhole ich an dieser Stelle gerne unseren Anspruch, Deutschlands beste flächendeckende Bank für den privaten Kunden zu werden. Dass wir dieses hohe Ziel erreichen können, zeigt die beachtliche Zahl von netto 17.000 neuen Kunden, darunter über 1.500 im Private Banking, die wir 2003 gewinnen konnten. Und das ist erst der Anfang.

Unser strategisches Hauptaugenmerk liegt in diesem Jahr auf dem Corporate Banking, das wir unter dem Leitmotiv „Move to the Top“ auch ertragsmäßig kräftig voranbringen wollen. Mut macht uns hier das Segmentergebnis des 4. Quartals, das nach einem durch Sonderfaktoren bedingten schwachen 3. Quartal das Ertragspotenzial dieses Geschäftsbereichs andeutet. Im Vordergrund unserer Neuaufstellung steht die noch klarere Differenzierung in der Betreuung der Zielgruppen: Einerseits unsere 20 Gebietsfilialen mit mehr als 150 Vertriebsstandorten zur Betreuung unserer mittelständischen Klientel. Andererseits die spezialisierten Großkundenzentren in den Wirtschaftsmetropolen Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und München.

Fortführen werden wir unsere laufende Mittelstandsoffensive. Sie dient sowohl der Intensivierung bestehender Kundenverbindungen als auch der Akquisition von Neukunden. Unsere Kontoverbindungsquote im Mittelstand, so wie wir ihn definieren, soll von derzeit 39% bis Ende 2006 auf 45% oder um 9.000 Unternehmen steigen. Seit März vergangenen Jahres haben wir bei anhaltend schwacher Nachfrage 3,3 Mrd Euro neues Kreditgeschäft für den Mittelstand genehmigt, von denen allerdings erst ein Teil in Anspruch genommen ist.

Wir haben heute genug Spielraum in der Bilanz oder schaffen diesen durch Kreditverbriefungen, um bei Bedarf auch deutlich höhere Beträge zuzusagen. Von Kreditknappheit kann jedenfalls bei der Commerzbank keine Rede sein.

Aber das Hauptproblem des deutschen Mittelstands ist ohnehin die Eigenmittelknappheit. Diese wollen wir angehen durch unsere innovative Produktinitiative „Mezzanine für den Mittelstand“, für die wir – einmalig in Deutschland – in diesem Jahr ein beachtliches Volumen von 300 Mio Euro zur Verfügung stellen. Das in Form einer Stillen Beteiligung angebotene Nachrangkapital war bislang großen Unternehmen vorbehalten und wird künftig den finanziellen Spielraum des deutschen Mittelstands erheblich verbessern – mit wiederum positiven Folgen für die Bonitätseinschätzung.

Parallel zu diesen Maßnahmen haben wir in einer „Wertoffensive Großkunden“ unser Verhältnis zu Groß- und Multinationalen Unternehmen auf den Prüfstand gestellt. Viele dieser Beziehungen

erbringen für uns keine zufriedenstellenden Erträge. Wir werden alles tun, um im Dialog mit diesen Kunden die Basis für eine beiderseitig attraktive Verbindung zu schaffen. Allerdings sind wir auch bereit, Kundenbeziehungen dann aufzukündigen, wenn kein angemessenes Interesse an einer sinnvollen Fortführung der Geschäftsverbindung besteht. Gleichzeitig werden wir Klumpenrisiken im Kreditgeschäft weiter zurückfahren. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, innerhalb von zwölf Monaten mit jedem einzelnen Kunden eine Rendite von mehr als 10% zu erzielen.

Das Geschäftsfeld Securities hat im vergangenen Jahr seine Ergebnisse zwar stark verbessert, doch hat sich das Handelsergebnis im Verlauf wieder als recht volatile Größe erwiesen. Dabei ist zu beachten, dass sich die Commerzbank im Eigenhandel wegen der beträchtlichen Risiken dieses Geschäfts ganz bewusst stark zurückhält. Ein Vergleich unseres Handelsergebnisses mit jenem typischer Handelshäuser ist deshalb, aber auch aus anderen Gründen wie etwa dem bei uns als separater Bereich ausgewiesenen Treasury, nicht sinnvoll.

Wir müssen uns darauf konzentrieren, die Abhängigkeit des Investment Banking von nicht kalkulierbaren Markteinflüssen zu reduzieren und diese Größe zu verstetigen. Den Hebel hierfür sehen wir unverändert vor allem in der engen Verzahnung mit dem Corporate Banking, um die wir uns seit längerem bemühen.

Es braucht offenbar seine Zeit, Mittelständler, die sich jahrzehntelang bequem und kostengünstig des herkömmlichen Bankkredits bedienen konnten, davon zu überzeugen, dass angesichts des verschärften Risikobewusstseins der Banken und zur Verbesserung von Bilanzstrukturen und Ratingeinschätzungen auch kapitalmarkt-orientierte Finanzierungsformen eingesetzt werden müssen. Gleiches gilt für die Inanspruchnahme von Beratungsleistungen des Investment Banking. Aber wir werden weiter beharrlich Überzeugungsarbeit leisten, die sich am Ende auch für unser Geschäftsfeld Securities auszahlen wird. Eine Aufgabe des Bereichs, die uns immer wieder empfohlen wird, kommt für uns nicht in Frage. Gleiches gilt für das Asset Management, das nach einem Schrumpfungsprozess und dem Wiedererreichen der Gewinnschwelle unserer Meinung nach über ausgesprochen großes Potenzial verfügt.

Sie sehen, wir haben uns auch für 2004 viel vorgenommen und sind mit Zuversicht und Selbstbewusstsein in dieses neue Jahr gestartet. Dazu trägt auch bei, dass sich der ökonomische Datenkranz nach drei Jahren Stagnation erstmals wieder günstiger darstellt mit einem erwarteten realen Wachstum von 2% und einer sukzessiven Belebung der Wertpapiermärkte einschließlich erster Börsengänge und verstärkter M&A-Aktivitäten.

Wir wollen in diesem Umfeld unser operatives Ergebnis weiter markant verbessern.

So erwarten wir einen

- signifikant höheren Zinsüberschuss,
- aber auch steigende Provisionseinnahmen und
- ein besseres Handelsergebnis.
- Bei der Risikovorsorge rechnen wir angesichts der konjunkturellen Belebung mit einer weiteren Entlastung auf weniger als eine Milliarde Euro.
- Beim Verwaltungsaufwand andererseits kalkulieren wir trotz weiterer entlastender Effekte aus der Kostenoffensive einen leichten Anstieg. Wer eine nachhaltige Ertragsverbesserung will, muss auch bereit sein, für die nötigen Investitionen und Projekte Geld zur Verfügung zu stellen.

Insgesamt haben wir uns als Ziel gesetzt, bereits 2005 unsere derzeitigen Kapitalkosten von rund 8% nach Steuern zu erwirtschaften. Bei der Aufwandsquote kommen wir unserer Zielgröße 65% näher.

Diese Planung zeigt, dass die Commerzbank ihren radikalen Umbau erfolgreich bewältigt hat, in ihren Kerngeschäftsfeldern gut aufgestellt ist und in der Wahrnehmung der Öffentlichkeit, der Analysten und Ratingagenturen wieder eine attraktive Bank sein wird. Belegschaft und Management haben eine schwere Zeit hinter sich. Aber ich kann heute feststellen, dass wir gemeinsam das Schiff Commerzbank gedreht haben und jetzt wieder Fahrt aufnehmen.

Abschließend noch ein Wort zum Thema Konsolidierung. Wir planen – allen Gerüchten und Besserwissern zum Trotz – angesichts dieses für uns durchaus optimistischen Szenarios selbstverständlich weiter auf Stand-alone-Basis. Nur eine solche Strategie lässt sich ernsthaft verfolgen und umsetzen. Aber wir bleiben, wie schon seit Jahren so kommuniziert, unter voller Wahrung der Interessen unserer Aktionäre, Kunden und Mitarbeiter offen für jede vernünftige Lösung mit anderen, sei es auf der nationalen oder internationalen Bühne. Verhandlungen führen wir aktuell nicht.