

Klaus-Peter Müller
Sprecher des Vorstands
Commerzbank AG

Halbjahres-Pressekonferenz
4. August 2004
Frankfurt am Main

Es gilt das gesprochene Wort

**Sendesperrfrist:
4. August 2004
10.30 Uhr**

Meine sehr geehrten Damen,
meine Herren,

ich heiÙe Sie herzlich willkommen zu dieser Sommer-Pressekonferenz, in deren Mittelpunkt unser heute Morgen vorgelegtes, meines Erachtens gutes Halbjahresergebnis steht. Wie üblich möchte ich aber auch einen kurzen Einblick in einige strategische Überlegungen geben, die uns derzeit bewegen.

Das Fazit für das 2. Quartal 2004 lautet: Wir haben erneut ein gutes Ergebnis erzielt, das uns die Zuversicht gibt, dass wir uns richtig positioniert haben und wieder eine gestaltende Rolle im deutschen Bankwesen spielen können und wollen. So legen wir ein operatives Ergebnis vor, das mit 403 Mio Euro nicht wesentlich niedriger ist als im ausgezeichneten 1. Quartal und gut doppelt so hoch wie im entsprechenden Vorjahrsquartal. Der Gewinn nach Steuern war von April bis Juni mit 248 Mio Euro fast so hoch wie im Zeitraum Januar bis März. Beide Ergebnisse liegen auch nach Bereinigungen deutlich über unserer Planung und machen uns auch deshalb Freude, weil sie unter immer noch enttäuschenden Umständen – konjunkturell schwache Kreditnachfrage und geringe Umsätze an den Aktienmärkten bei stagnierenden Kursen – zu Stande gekommen sind.

Erstmals sind in Bilanz sowie G+V die Zahlen des übernommenen Filialgeschäfts der SchmidtBank enthalten. Die zusätzlichen Erträge und Aufwendungen gleichen sich weitgehend aus. Auch für das gesamte Jahr wird die Integration ergebnisneutral bleiben. Doch schon für 2005 erwarten wir aus diesem Investment eine Vorsteuerrendite von mehr als 10%. Zur Bilanzsumme des Konzerns von 391,7 Mrd Euro zur Jahresmitte trug die SchmidtBank 3,4 Mrd Euro bei.

Was viele Skeptiker befürchtet hatten, nämlich dass unser Ergebnis im 1. Vierteljahr ein saisonbedingter Höhenflug war, dem rasch eine harte Landung folgen würde, ist also nicht eingetreten. Wir wissen natürlich, dass Ratinggesellschaften, Analysten und institutionelle Anleger von uns kontinuierlich gute Quartalsergebnisse erwarten, damit Reserviertheit oder Skepsis endgültig schwinden und dann hoffentlich einer grundlegend neuen Einschätzung der Commerzbank und ihrer Aktie Platz machen. Ich bin jedenfalls zuversichtlich, dass wir die Märkte auch im 2. Halbjahr nicht enttäuschen werden. Allerdings halte ich es angesichts erheblicher Volatilitäten und der weiter fehlenden Dynamik bei Konjunktur und Finanzmärkten unverändert nicht für sinnvoll, die heutigen Zahlen einfach hochzurechnen, weder in die eine noch in die andere Richtung.

Geschäftsentwicklung 1. Halbjahr 2004

In der Kommentierung unseres Zwischenberichts konzentriere ich mich auf das 1. Halbjahr. Wer primär an den Details des 2. Quartals interessiert ist, findet im Bericht alle Angaben übersichtlich dargestellt.

Die wirklich wichtige Nachricht vorneweg: Wir profitieren nicht nur von den Kostensenkungen der beiden letzten Jahre, sondern sehen auch bei den Erträgen einen klaren Trend nach oben. So lagen unsere gesamten Erträge nach sechs Monaten mit 3.070 Mio Euro um gut 14% über dem Vorjahr; gleichzeitig waren die gesamten Aufwendungen knapp 4% niedriger.

Im Einzelnen nahm der Zinsüberschuss um 5% auf 1.523 Mio Euro zu, wobei vor allem das 2. Quartal positiv überraschte. Dazu beigetragen haben – trotz der niedrigeren Risikoaktiva – wieder steigende Zinserträge aus dem Firmenkundengeschäft, aber auch ein Rückgang der Zinsaufwendungen. Hier macht sich unsere Neubewertungsaktion vom vergangenen Herbst bemerkbar, die zu deutlich niedrigeren Refinanzierungskosten für unsere Beteiligungen führt. Ferner ist zu berücksichtigen, dass wir, anders als im Vorjahr, per 30. Juni darauf verzichtet haben, im Zinsüberschuss den uns anteilig zustehenden Gewinn der Eurohypo von rund 50 Mio Euro zu verbuchen.

Die durchschnittliche Zinsspanne verbesserte sich binnen Jahresfrist recht deutlich von 2,44% auf 2,76%. Es bleibt eines unserer wichtigsten Anliegen, hier weiter voranzukommen. Wie wir in den letzten Monaten erfahren konnten, sind unsere Firmenkunden bei diesem Thema absolut gesprächsbereit und zeigen Verständnis für unsere Vorstellungen.

Gute Nachrichten gibt es auch bei der Risikovorsorge. Unsere seit längerem geäußerte Zuversicht, den budgetierten Betrag von 962 Mio Euro (einschließlich SchmidtBank) für das Gesamtjahr unterschreiten zu können, sehen wir bestätigt. Wir gehen jetzt konservativ davon aus, dass die Nettorisikovorsorge 880 Mio Euro nicht übersteigen wird. Wir haben deshalb zum 30. Juni eine entsprechende Anpassung nach unten vorgenommen. Nach Risikovorsorge liegt der Zinsüberschuss mit 1.071 Mio Euro um ein erfreuliches Fünftel höher als vor einem Jahr.

Weiter gut läuft das Provisionsgeschäft. Der Überschuss erreichte nach sechs Monaten 1.154 Mio Euro und damit ein Plus von 11,4%. Aus dem Wertpapiergeschäft und insbesondere der Vermögensverwaltung erzielten wir deutlich höhere Einnahmen. Auch das lebhafteste deutsche Exportgeschäft schlägt sich in steigenden Provisionserträgen nieder.

Die einzige Ertragsposition, die unter Vorjahr liegt, ist das Handelsergebnis. Zwar haben wir im Eigenhandel konzernweit fast so viel verdient wie im Vorjahr, wobei höheren Erträgen mit Aktien geringere bei festverzinslichen Papieren gegenüber standen. Aber die ebenfalls im Handelsergebnis erfasste Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten zeigte einen deutlichen Rückgang. Insgesamt erreichten wir ein Handelsergebnis von 445 Mio Euro. Einem hervorragenden 1. Quartal und einem normalen April folgte ein schlechter Mai, dem sich wieder ein ordentlicher Juni anschloss. Bei per Saldo stagnierenden Börsen bleibt das Handelsergebnis, wenig überraschend, eine sehr volatile Größe.

Das Ergebnis aus dem Beteiligungs- und Wertpapierbestand ist von 159 Mio Euro im Vorjahr auf jetzt 258 Mio Euro gestiegen. Hierin enthalten ist der Verkauf der Beteiligung am spanischen Santander Central Hispano, der uns einen steuerfreien Ertrag von gut 120 Mio Euro erbrachte. Wie angekündigt, werden wir die nicht-strategischen Beteiligungen bei für uns attraktiven Preisen weiter abbauen.

Unser Kostenmanagement funktioniert weiter tadellos: In allen Aufwandspositionen blieben wir unter den Planwerten. Der Personalaufwand war im Vorjahresvergleich um 2,8% niedriger, vor allem weil wir zur Jahresmitte genau 1.144 Mitarbeiter weniger beschäftigten als Mitte 2003. Ohne die darin jetzt enthaltenen rund 580 neuen Kollegen der SchmidtBank wäre der Beschäftigungsabbau noch deutlicher ausgefallen.

Unter dem Strich verbleibt nach sechs Monaten ein eindrucksvolles operatives Ergebnis in Höhe von 838 Mio Euro, gegenüber 366 Mio Euro im 1. Halbjahr 2003 und 559 Mio Euro im gesamten Jahr 2003. Da die Goodwill-Abschreibungen aufgrund der Neubewertungsaktion auf nur noch 41 Mio Euro sanken, weisen wir als Ergebnis vor Steuern 797 Mio Euro aus.

Sie können diesen Angaben entnehmen, dass wir davon abgesehen haben, das Wahlrecht zum Verzicht auf Goodwill-Abschreibungen auszuüben. 2004 bleiben wir noch bei der alten, konservativen Verfahrensweise, die uns ab 2005 nicht mehr gestattet wird.

Vor einem Jahr haben wir, allerdings nach Abzug eines Restrukturierungsaufwands, lediglich ein Vorsteuer-Ergebnis von 202 Mio Euro ausweisen können.

Bei einem Konzerngewinn von 502 Mio Euro errechnet sich, bezogen auf die durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien, für die ersten sechs Monate ein Gewinn je Aktie von 0,85 Euro (Vorjahr 0,14 Euro).

Diese Fortschritte spiegeln sich natürlich auch in der operativen Eigenkapitalrendite wider, die – auf das Jahr hochgerechnet – 16,4% vor Steuern erreichte, im Vergleich zu 6,4% im vergangenen Jahr. Nach Steuern betrug die Eigenkapitalrendite knapp 10% und entsprach damit in etwa unseren langfristigen Kapitalkosten. Auch bei der Aufwandsquote im operativen Geschäft nähern wir uns nach sechs Monaten mit 63,4% unserer Zielgröße von 60%.

Entwicklung in den Kerngeschäftsfeldern

- Einen wesentlichen Beitrag zu dem erfreulichen Halbjahresergebnis hat das Segment Private Kunden geleistet. Das operative Ergebnis war hier mit 223 Mio Euro bereits fast doppelt so hoch wie im Vorjahr. Die starke Verbesserung resultiert zum einen aus höheren Zins- und Provisionserträgen, zum anderen aus niedrigeren Kosten.

Wir liegen also gut im Plan, der für das gesamte Jahr eine Ergebnissteigerung von 25% vorsieht. Die operative Eigenkapitalrendite von 25% und eine Aufwandsquote von 72% zeigen, dass wir uns im Vergleich mit anderen in der Branche in Europa behaupten können.

Freilich bedeutet dieses hohe Ertragsniveau auch, dass es nun schwerer wird, weitere Verbesserungen zu erzielen. Wir loten deshalb nach allen Richtungen Möglichkeiten aus, um bei hoher Kostendisziplin die Erträge zu verbessern. Einen wichtigen Ansatzpunkt hierfür sehen wir im Konzept der „Filiale der Zukunft“, nachdem wir unsere Pilotphase in sieben ausgewählten kleinen Filialen erfolgreich abgeschlossen haben. Die dort gewonnenen Erfahrungen haben klar gezeigt, dass durch den Einsatz neuartiger SB-Automaten und die konsequente Verlagerung administrativer Tätigkeiten auf das Backoffice mehr Vertriebszeit und durch Fokussierung auf Beratung eine größere Kundennähe möglich sind.

Entsprechend positiv fiel die Resonanz in den Testfilialen aus. Dieses Konzept ist deshalb nicht nur ein Modell für künftig neu zu eröffnende Filialen, sondern auch ein interessanter Ansatz, um bestehende kleine Filialen nicht schließen zu müssen, sondern dauerhaft profitabel zu machen.

Wir haben uns folglich entschlossen, noch in diesem Jahr 18 dieser kleinen Filialen umzuwandeln. Im Jahr 2005 werden wir weitere etwa 80 Filialen sowie 17 der übernommenen SchmidtBank-Filialen umstellen. Außerdem prüfen wir, inwieweit einzelne Elemente des neuen Filialkonzepts auch in größeren Filialen umsetzbar sind. Diese Filialstrategie ist Ausdruck unseres Anspruchs, durch Operative Exzellenz und eine nachhaltige Wachstumsstrategie zur besten Privatkundenbank Deutschlands zu werden. Wie die vorliegenden Zahlen zeigen, ist dies ein realistisches Ziel.

- Unser Geschäftsfeld Asset Management entwickelte sich ebenfalls in allen Positionen besser als geplant. Zu den höheren Provisionseinnahmen trugen vor allem unsere Auslandstöchter CCR in Paris und Jupiter in London bei. Das operative Ergebnis des Geschäftsfelds erreichte ordentliche 92 Mio Euro, nach lediglich 31 Mio Euro in den ersten sechs Monaten 2003. Die strenge regionale Fokussierung und die organisatorische Straffung im Inland tragen jetzt Früchte, wie die weit überdurchschnittliche operative Eigenkapitalrendite von 34% zeigt.

Als wichtigstes Projekt im Asset Management soll in den nächsten Monaten ein Dach-Hedgefonds der Cominvest aufgelegt werden. Dazu haben wir eine exklusive Kooperation mit zwei führenden Unternehmen geschlossen: Als Advisor steht uns Harcourt aus Zürich zur Seite, das technische Know how liefert die Produktplattform der New Yorker PlusFunds Group. Das Konzept sieht vor, Produkte sowohl für institutionelle als auch für private Anleger aus einer großen Anzahl von Zielfonds über eine einzige Plattform zu entwickeln. Es ist erklärtes Ziel, mit diesen Produkten unser Asset Management im neu entstehenden deutschen Hedgefonds-Markt als einen führenden Anbieter zu positionieren. Die Cominvest profitiert dabei von der mehrjährigen Expertise der Tochter Jupiter.

- Auch im Segment Firmenkunden und Institutionen sehen wir trotz des ausbleibenden konjunkturellen Rückenwinds mit der Folge einer unverändert schwachen Kreditnachfrage eine Verbesserung der Ertragslage. Da wir außerdem die Risikovorsorge reduzieren konnten, ist das operative Ergebnis mit 283 Mio Euro um gut 8% höher als vor einem Jahr. Wir haben damit einen großen Schritt zum Erreichen unserer Planungsvorgabe von 500 Mio Euro getan. Falls im 2. Halbjahr keine wesentlichen neuen Kreditrisiken erkennbar werden, ist eine weitere Reduzierung der Risikovorsorge zu erwarten mit entsprechend positiven Auswirkungen speziell für das Firmenkundengeschäft. Die operative Eigenkapitalrendite im Firmenkundengeschäft verbesserte sich im 1. Halbjahr auf noch nicht befriedigende 11,8%; die Aufwandsquote von weniger als 50% ist weiterhin akzeptabel.

Um die Kreditnachfrage anzukurbeln, lassen wir nichts unversucht. Sie erinnern sich an unsere im vergangenen Jahr gestartete Mittelstandsoffensive mit attraktiven Konditionen. Außerdem wollen wir die formalen Hürden für einen Kreditantrag so niedrig wie möglich halten. Wir bieten deshalb seit Mitte Mai kleineren Mittelständlern die Möglichkeit, Beträge bis zu 250.000 Euro bequem über unser Internetportal companydirect zu beantragen.

Ungeachtet der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das Firmenkundengeschäft halten wir an dem ambitionierten Renditeziel von 17% vor Steuern für das Jahr 2006 fest.

Erreichen wollen wir dies mit unserem Strategieprogramm „Move to the Top“, dessen Grundzüge ich schon im Februar vorgestellt habe. Im Kern sieht es eine noch konsequentere Kundengruppenorientierung vor:

- Unsere knapp 700 Großkunden mit einem Jahresumsatz von mehr als 250 Mio Euro werden jetzt in den Bereichen Corporate Finance, Risk Management und Auslandsgeschäft von fünf Großkundenzentren betreut. Die rund 100 Multinationalen Gesellschaften –dagegen werden weiterhin zentral von Frankfurt und London aus mit Corporate Finance– und Kapitalmarktprodukten bedient.
- Für den deutschen Mittelstand wollen wir die führende flächendeckende Bank bleiben und in diesem Segment weiter wachsen – intern wie extern.

Sie kennen unsere hoch gelegte Messlatte: Bis Ende 2006 soll die Zahl unserer mittelständischen Klientel um 9.000 auf dann fast 60.000 steigen. Dass das möglich ist, zeigen die mehr als 1.700 neuen Kunden in den ersten sechs Monaten dieses Jahres, womit wir klar über unserer Marschtabelle liegen. In einem Umfeld, das von strategisch bedingter Zurückhaltung anderer Häuser gekennzeichnet ist, sehen wir für uns gute Wachstumsmöglichkeiten. Tatsächlich registrieren unsere Berater eine hohe Aufgeschlossenheit und Gesprächsbereitschaft bei Unternehmen, die noch nicht zu unseren Kunden zählen. Von großem Vorteil ist hierbei unsere flächendeckende Präsenz mit 170 Regionalfilialen, aus denen heraus der Mittelstand betreut wird.

- Wie fast alle Unternehmen der Branche litt auch unser Geschäftsfeld Securities im 2. Quartal unter den verschlechterten Marktbedingungen. Die Entwicklung des Handelsergebnisses verlief in den letzten Monaten enttäuschend. Bei den Provisionen fehlen uns immer noch die erhofften Einnahmen aus dem Geschäft mit Aktienneuemissionen. Da wir jedoch auch in diesem Geschäftsfeld die Kosten gut im Griff haben, erzielten wir nach sechs Monaten ein operatives Ergebnis von 73 Mio Euro, das immerhin um 18% besser war als im Vorjahr. Es setzt sich zusammen aus einem exzellenten 1. Quartal und einem Minus von 47 Mio Euro im 2. Quartal. Insgesamt lag die operative Eigenkapitalrendite bei 12%. Unser Anspruch bleibt, hier auch im gesamten Jahr eine zweistellige Ziffer auszuweisen.

Es zeichnet sich somit ab, dass wir 2004 gute Chancen haben, in allen Kernbereichen gut abzuschneiden und die eigenen Planungen teilweise deutlich zu übertreffen. Weitere Verbesserungen lassen sich aber nicht einfach verordnen, sondern bedürfen auch des Rückenwinds freundlicherer Rahmenbedingungen.

Ausblick

Schauen wir nun noch etwas weiter nach vorne. Wichtigste Herausforderung bleibt das Erreichen unseres Ertragsziels. Auf mittlere Sicht ist es definiert als Eigenkapitalrendite nach Steuern von 10,3% bzw. 16,5% vor Steuern bei einer unterstellten Steuerquote von 38%. Gemäß unserer Planung werden wir dieses Ziel spätestens 2006 erreichen und damit wieder unsere Kapitalkosten einschließlich Risikozuschlag verdienen. Wie die heute vorgelegten Zahlen zeigen, sind wir zumindest mit dem Halbjahresergebnis 2004 schon dicht an diese Ziele herangerückt.

Doch so positiv sich die aktuelle Situation darstellt, so klar ist auch, dass der Weg in die europäische Spitzengruppe ein Marathonlauf sein wird. Wir setzen deshalb auch auf gelegentliche Abkürzungen, indem wir Zukäufe mit verlässlicher und überdurchschnittlicher Ertragserwartung sowie vertretbarem finanziellen Aufwand prüfen, vorzugsweise für das Geschäftsfeld Private Kunden.

Nachdem die Integration der SchmidtBank voll im Plan liegt und bis spätestens Frühjahr 2005 abgeschlossen sein wird, prüfen wir derzeit den Erwerb der ING BHF-Bank. Ich bitte um Verständnis, dass ich aufgrund der bestehenden Vereinbarungen zur noch laufenden Due Diligence keine Aussagen machen kann und darf. Aber wer die Sinnhaftigkeit solcher Akquisitionen von vornherein und grundsätzlich bestreitet, verkennt die Realität der Marktverhältnisse in Deutschland.

In einem so fragmentierten und verteilten Markt gibt es nur zwei einfache Handlungsoptionen: stagnieren oder wachsen. Wir haben uns für die Alternative „ertragsorientierte Expansion“ entschieden, mit der wir – geeignete Zielobjekte vorausgesetzt – auch unsere Ertragsziele schneller zu erreichen glauben als durch bloße Passivität.

Hierzu noch einige eher grundsätzliche Anmerkungen: Natürlich kennen wir das Bedürfnis der Medien nach griffigen Formulierungen. Dennoch, wir haben uns nicht angebiedert und werden das auch in Zukunft nicht tun. Wir wollen auch nicht Alles und Jeden kaufen, wie uns gelegentlich unterstellt wird. Aber: Wir sind uns selbst und unseren Aktionären gegenüber verpflichtet, die selten gewordenen Akquisitionsmöglichkeiten kritisch und ergebnisoffen zu prüfen.

Paradoxerweise wird uns bisweilen gleichzeitig vorgehalten, kleinere Erwerbe seien nicht der große Wurf bei der Konsolidierung der deutschen Bankenlandschaft. Nun, dies hat auch nie jemand behauptet und ist auch nicht unser Ziel, genau so wenig übrigens wie die gelegentlich geäußerte Vorstellung, wir wollten uns „schwerer“ machen für die „große“ nationale Konsolidierung.

Eine Großfusion, in welcher Konstellation auch immer, würde derzeit vom Markt nicht akzeptiert, wie wir aus vielen Gesprächen mit Analysten, Investoren und Ratingagenturen wissen. Hieran sieht man übrigens recht plastisch, wie schnell sich angeblich feste Meinungen in ihr Gegenteil verkehren können. Denn noch vor wenigen Monaten war uns ein solcher Schritt von Experten einmütig als *conditio sine qua non* für ein erfolgreiches Überleben empfohlen, wenn nicht gar aufgedrängt worden.

Wir richten nun, unspektakulär doch effektiv, unsere Anstrengungen darauf, aus eigener Kraft die genannte Zielrentabilität zu erreichen. Für diese Aufgabe sind wir organisatorisch und strategisch gut aufgestellt, wie uns kürzlich sieben bedeutende Investmentbanken unabhängig voneinander in einem Workshop objektiv bestätigten. Deren Handlungsempfehlungen für uns sind quasi eine Zusammenfassung meiner bisherigen Ausführungen:

- Fortsetzung der nachhaltig bewiesenen Kostendisziplin
- Fokussierung auf die erfolgreichen Kernsegmente Privatkunden und Mittelstand
- Regionale Fokussierung auf Deutschland
- Beschleunigter Abbau von Beteiligungen.

Meine Damen und Herren,

die Commerzbank ist derzeit die einzige flächendeckende Bank in Deutschland, die hier wachsen will und kann. Wir wollen beweisen – nach zwei Jahren der Restrukturierung, massiver Kostensenkung und geschäftlicher Fokussierung –, dass auch unter den hiesigen Marktstrukturen erfolgreiches Banking möglich ist. Hierfür haben wir mit der letztjährigen Neubewertungsaktion und den Zahlen des ersten Halbjahres ein solides Fundament gelegt. Das positive Überraschungspotenzial bei der Commerzbank sollte jedenfalls nicht unterschätzt werden.