

Alexander Stuhlmann,
Vorstandsvorsitzender der HSH Nordbank AG,
auf der Pressekonferenz am 28. Februar 2006 in Hamburg

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen sehr herzlich zu unserer Pressekonferenz. Heute ist übrigens Fastnacht. Wenn Sie dazu eine Büttenrede von mir erwarten, muss ich Sie enttäuschen. Die Tradition, sich im Karneval zu maskieren, passt ohnehin nicht zur transparenten Präsentation von Geschäftszahlen.

Nachdem wir in den Vorjahren unsere Bilanzpressekonferenz immer erst nach Feststellung des Jahresabschlusses durch den Aufsichtsrat abgehalten haben, ist der 28. Februar in gewisser Weise ein großer Sprung in unserer Öffentlichkeitsarbeit – auch wenn es sich bei den Ergebnissen, die wir Ihnen heute präsentieren um noch nicht testierte Zahlen handelt.

Gerne hätte sich heute auch unser neuer Kapitalmarktvorstand, Herr Eckehard Dettinger-Klemm, bei Ihnen persönlich vorgestellt. Er weilt aber noch in seinem längerfristig geplanten und nicht verschiebbaren Urlaub und wird seine Vorstellung dann bei nächster Gelegenheit nachholen. Herr Dettinger-Klemm gehört seit dem 9. Januar 2006 dem Vorstand der HSH Nordbank an und folgt Franz Waas, der ja zum Jahreswechsel als neuer Vorstandsvorsitzender zur DEKA-Bank gewechselt ist. Mit Herrn Dettinger-Klemms ausgeprägter internationaler Erfahrung wird die HSH Nordbank konsequent ihren erfolgreichen Weg als anerkannter Partner der Kapitalmärkte weiter verfolgen und nachhaltig verstetigen.

Jetzt aber zur Entwicklung des HSH Nordbank-Konzerns im Jahr 2005. Bei den Ihnen gleich von mir präsentierten Ergebnissen handelt es sich zwar

um noch nicht testierte Zahlen, an denen sich aber erfahrungsgemäß kaum noch etwas ändert. Deshalb geben wir Ihnen heute auch noch keinen aktuellen Geschäftsbericht mit an die Hand. Dieser wird Anfang Mai nach unserer Aufsichtsratssitzung vorliegen. Aber zumindest das Motto möchte ich Ihnen schon heute verraten: Es lautet: „Klare Ziele – neue Wege!“.

Und in der Tat, wir haben ein klares Ziel, das da lautet: Kapitalmarktfähigkeit. Kapitalmarktfähigkeit heißt für uns in allererster Linie, in einem Marktumfeld ohne staatliche Garantien, den Zugang zu günstiger Refinanzierung zu sichern. Und wir sind auf gutem Weg, unser Ziel zu erreichen.

So haben wir im vergangenen Jahr weitere Herausforderungen auf dem Weg zur Erreichung der Kapitalmarktfähigkeit erfolgreich bestanden. Lassen Sie mich Ihnen die drei wesentlichen noch einmal kurz in Erinnerung rufen:

1.) Den Wegfall der Anstaltslast und Gewährträgerhaftung im Juli 2005. Danach emittierte Verbindlichkeiten werden nicht mehr von den öffentlichen Eigentümern der HSH Nordbank garantiert – hiermit ist eine Erhöhung der Refinanzierungskosten verbunden. Mit einer konsequenten Neuausrichtung haben wir frühzeitig auf diese veränderten Rahmenbedingungen reagiert. Die Rating-Herabstufung fiel vergleichsweise gering aus und unsere Liquiditätslage ist gesund. Und nicht zuletzt über unsere kontinuierlichen und innovativen Kapitalmarktaktivitäten, die uns eine breite und diversifizierte Refinanzierungsbasis ermöglichen, haben wir erreichen können, dass der Anstieg der Refinanzierungskosten für die HSH Nordbank nur moderat ausfiel.

Dass wir mit unserem den geänderten Rahmenbedingungen angepassten Geschäftsmodell sehr erfolgreich sind, zeigen sowohl die positive Geschäftsentwicklung seit der Fusion als auch die guten Bewertungen der Rating-Agenturen.

Nach dem Wegfall der Staatsgarantien ist die HSH Nordbank damit gut aufgestellt, um eine neue Ära in ihrer Unternehmensentwicklung zu beschreiten. Wir sind auf einem guten Weg, uns als starke Geschäftsbank im Norden Europas noch besser zu positionieren und mit hoher Bonität im intensiven Wettbewerb erfolgreich zu agieren.

2.) Stärkung der Kapitalbasis

Zur Stärkung der aufgrund der Beihilfezahlung geschwächten Substanz der Bank haben uns unsere Eigentümer im Juli 2005 Kapital in Höhe von 556 Mio. Euro zugeführt. Diese Summe entspricht der von der EU geforderten Rückzahlung bis auf den vereinbarten Selbstbehalt in Höhe von 200 Mio. Euro. Die EU-Kommission hat dieser Erhöhung des Eigenkapitals zugestimmt. Damit ist dieses Kapitel nun endgültig abgeschlossen. Des Weiteren haben unsere Eigentümer zur Jahresmitte 2005 bereits einen erheblichen Teil – genau genommen 605 Mio. Euro – ihrer Stillen Einlagen in Aktienkapital gewandelt und damit unsere Eigenkapitalstruktur weiter entscheidend verbessert. In einem zweiten Schritt werden mit Wirkung zum 31. Dezember 2007 weitere Stille Einlagen in Höhe von 750 Mio. Euro gewandelt. Damit unterstreichen die Eigentümer gemeinschaftlich ihr Commitment zur Bank.

Darüber hinaus haben wir Mitte 2005 erfolgreich die Tier 1-Anleihe SPHERE Securities über 500 Mio. US-Dollar platziert. Mit dieser Transaktion haben wir in Euro begebene Stille Einlagen durch Stille Einlagen in US-Dollar ersetzt. Dadurch können wir die Eigenkapitalstruktur im Hinblick auf unsere in US-Dollar-denominierten Risikoaktiva weiter optimieren. Ziel der Transaktion war es zudem, die Investorenbasis der HSH Nordbank zu verbreitern und nachhaltig zu sichern. Der Erfolg der Transaktion hat

gezeigt, dass der Markt vom Geschäftsmodell der HSH Nordbank überzeugt ist.

3.) Verbesserungen der Organisations-/ Kostenstrukturen

Neben einer starken Kapitalbasis sowie guten Ertragsperspektiven sind für unseren dauerhaften Erfolg hoch qualifizierte und leistungsstarke Mitarbeiter sowie effiziente Kostenstrukturen unabdingbare Voraussetzungen. Im Jahr 2005 hat die Bank daher die Projekte Kostenmanagement und Personalmaßnahmen eingeleitet. Bei den Personalmaßnahmen – ich hatte ja auf unserer letzten Pressekonferenz ausführlich darüber berichtet – geht es vor allem darum, die Qualifikation der Mitarbeiter auf die neuen wachsenden Anforderungen noch besser auszurichten und den Anstieg der Personalkosten künftig zu begrenzen. Außerdem wollen wir unsere Organisationsstruktur weiter verschlanken. Das erreichen wir, indem wir einzelne Geschäftsbereiche zusammenführen und einzelne Einheiten neu zuordnen bzw. auch ausgliedern – wie wir das mit unserer Services-Einheit oder Teilen unserer IT gemacht haben. Damit bündeln wir Kompetenzen, reduzieren die Zahl der Schnittstellen und können so noch schneller und schlagkräftiger handeln.

Und auch wenn ich jetzt systematisch etwas vorgehe: Dass sich die HSH Nordbank mit den von uns eingeleiteten Maßnahmen auf einem guten Weg befindet, belegt exemplarisch die Entwicklung der Eigenkapitalrendite. Denn wir sind unserem Ziel, die Eigenkapitalrentabilität vor Steuern im Konzern spürbar zu steigern, ein weiteres Stück näher gekommen. So haben wir die Eigenkapitalrendite vor Steuern von 11,0 Prozent im Jahr 2003 über 12,8 Prozent im Jahr 2004 auf 14,1 Prozent im abgelaufenen Geschäftsjahr steigern können. Hier gehören wir mittlerweile zur Spitzengruppe unter den deutschen Banken. Um es in einem Satz zusammenzufassen: Die HSH Nordbank befindet sich mit den erfolgten Weichenstellungen auf einem guten Weg, und die Geschäftszahlen untermauern das.

Zu den Zahlen des HSH Nordbank-Konzerns im Geschäftsjahr 2005 im Einzelnen:

Die Bilanzsumme des HSH Nordbank-Konzerns hat sich kräftig von 164,1 auf 185,1 Mrd. Euro erhöht – das entspricht einem Anstieg von 12,8 Prozent. Die Gründe hierfür:

1. verstärkte Refinanzierungsaktivitäten im Vorfeld des Wegfalls der Staatsgarantien
2. der Anstieg des US-Dollar-Wechselkurses,
3. ein lebhafteres Neukreditgeschäft.

Das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge und Bewertung konnten wir auf über 1,2 Mrd. Euro steigern. Damit haben wir unsere bisherige Bestmarke noch einmal um erfreuliche 5,5 Prozent verbessern können und somit die Messlatte für das kommende Jahr noch ein Stück höher gelegt.

Zu den Operativen Erträgen: In der Summe erreichten die operativen Erträge – nicht zuletzt dank eines sehr erfreulichen vierten Quartals – gut 2,1 Mrd. Euro, ein Plus von 7,9 Prozent. Zu diesem Zuwachs haben alle Ertragspositionen beigetragen.

Der Zinsüberschuss – unsere nach wie vor wichtigste Ergebniskomponente – erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 5,5 Prozent auf 1,6 Mrd. Euro. Ein Ergebnis mit dem wir angesichts der erst in der zweiten Jahreshälfte angesprungenen Investitionstätigkeit der deutschen Wirtschaft und des verschärften Wettbewerbs mit einem entsprechenden Margen-Druck zufrieden sind. Die gilt übrigens auch im Bankenvergleich.

Eine zunehmend wichtigere Ergebniskomponente – das zeigt schon der steigende Anteil an den Bruttoerträgen – ist der Provisionsüberschuss. Umso erfreulicher, dass wir den Provisionsüberschuss des Vorjahres dank eines spürbaren Zuwachses bei den Kreditprovisionen um 14,8 Prozent übertroffen haben. Er erreichte damit zum Jahresende 315 Mio. Euro. Hier sehen wir auch heute bereits gute Resultate unserer bisherigen Anstrengungen, in allen Kundenbereichen mehr Erträge aus Lead-Funktionen zu generieren. Auch unser Ansatz, un-

seren Kunden zusätzlich zum Kredit verstärkt mit weiteren Produkten zur Verfügung zu stehen, hat hierzu beigetragen. Kundenbankausrichtung und Mehrproduktansatz sind hier die Stichworte.

Der Handelsüberschuss konnte im Vergleich zum 31. Dezember 2004 deutlich um 20,4 Prozent auf 136 Mio. Euro gesteigert werden, ohne dass wir hierfür höhere Risiken eingegangen sind. Nicht zuletzt aus diesem Grund freuen wir uns über das Ergebnis.

Der Sonstige Überschuss beträgt per Jahresende 2005 61 Mio. Euro – ein Zuwachs um 14,4 Prozent.

Lassen Sie mich jetzt zur Aufwandsseite kommen: Die Verwaltungsaufwendungen betragen per Jahresende 2005 insgesamt 873 Mio. Euro – ein Anstieg um 11,5 Prozent. Damit lagen sie in der Summe wie geplant recht deutlich über dem Niveau des Vorjahreswertes. Grund hierfür sind insbesondere Investitionen in unser neues Geschäftsmodell. Zur Erzielung zusätzlicher Provisionserträge benötigen wir zum einen komplexere und damit auch kostenintensivere Produkte. Zum anderen ist auch der stärkere Fokus auf das internationale Geschäft mit höheren Kosten verbunden.

Bei den Sachaufwendungen verzeichneten wir einen Anstieg um 9,1 Prozent auf 465 Mio. Euro. Für diesen Anstieg gibt es insbesondere zwei Gründe:

1. Höhere Beratungsaufwendungen im Zuge unserer Strategieumsetzung.
2. Projekte wie Basel II und die Vorbereitung auf IAS/IFRS. Wir gehen aber davon aus, dass wir die Beratungsaufwendungen in den nächsten Jahren zurückfahren können und dass damit der Anstieg der Sachaufwand begrenzt wird.

Die Personalaufwendungen liegen mit 408 Mio. Euro wie erwartet ebenfalls recht deutlich über dem Vorjahreswert. Der Anstieg betrug hier 14,2 Prozent. Ursächlich für den Anstieg der Personalaufwendungen sind zum einen die im Zuge der Umsetzung unserer neuen Strategie notwendigen Neueinstellungen; dabei handelt es sich nun einmal weit

überwiegend um Spezialisten, für die wir entsprechend hohe Gehälter am Markt zahlen müssen. Zum anderen kommen auch tarifliche und individuelle Gehaltssteigerungen hinzu. Die von uns eingeleiteten Personalmaßnahmen zielen darauf ab, den Anstieg der Personalaufwendungen mittelfristig zu begrenzen. Hier befinden wir uns auf einem guten Weg.

Zum Stichtag 31. Dezember 2005 betrug die Mitarbeiterzahl im Konzern 4.528 – sie hat sich damit im Vergleich zum Vorjahr um 181 Mitarbeiter erhöht. Die Gründe für den gestiegenen Personalbestand liegen in Neueinstellungen im In- und Ausland sowie im Personalaufbau bei einzelnen Tochtergesellschaften.

Die Cost-Income-Ratio erreicht – trotz unserer Investitionen in das neue, dienstleistungsintensivere Geschäftsmodell – nach wie vor einen im Bankenvergleich guten Wert. Sie liegt mit 41,2 Prozent um 1,3-Prozentpunkte über dem Niveau des Vorjahres.

Das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge und Bewertung beläuft sich somit wie bereits erwähnt 1,2 Mrd. Euro – ein Plus von 5,5 Prozent gegenüber dem Vorjahresergebnis. Lassen Sie mich mit der Position Risikovorsorge/Bewertung fortfahren, die sich im Jahr 2005 trotz eines Anstiegs um 287 Mio. Euro aus zwei Gründen erfreulich entwickelt hat.

1.) Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft fiel im vergangenen Jahr noch einmal spürbar niedriger aus. Lag die Kredit-Risikovorsorge im Jahr 2003 noch bei relativ hohen 437 Mio. Euro und 2004 bei 295 Mio. Euro, mussten wir im Jahr 2005 „nur“ noch 220 Mio. Euro bilden, ein weiterer erfreulicher Rückgang um gut ein Viertel.

2.) Im Wertpapiergeschäft konnten per Saldo sogar Erträge in Höhe von 43 Mio. Euro verbucht werden. Die Risikovorsorge für das Wertpapiergeschäft konnte also entlastet werden, während im Jahr 2004 noch 33 Mio. Euro zugeführt werden mussten.

Dieses gute Ergebnis in der Risikovorsorge hat es uns ermöglicht, unsere Vorsorgereserven nach § 340f+g HGB kräftig – um 418 Mio. Euro – zu stärken. Eine Größenordnung, auf die wir schon ein wenig stolz sein dürfen. Denn damit haben wir auch bereits die Vorsorgereserven wieder aufgefüllt, die wir zur Darstellung der EU-Rückzahlung auflösen mussten. Hinzu kommen 556 Mio. Euro aus der Kapitalmaßnahme der Anteilseigner, die in voller Höhe zur zusätzlichen Dotierung der Vorsorgereserven genutzt wurden.

Aufgrund der deutlichen Aufstockung unserer Vorsorgereserven zur Kapitalthesaurierung ergibt sich beim Betriebsergebnis nach Risikovorsorge gegenüber dem Vorjahr ein Minus in Höhe von 26,5 Prozent auf 613 Mio. Euro. Bereinigt um diesen Effekt ergäbe sich 2005 auch beim Betriebsergebnis nach Risikovorsorge ein kräftiges Plus in Höhe von 23,5 Prozent auf über eine Mrd. Euro. Die Eigenkapitalrendite betrug zum 31. Dezember 2005 14,1 Prozent – gegenüber dem Vorjahr eine weitere Verbesserung um 1,3 Prozentpunkte. Hier sind wir auf einem guten Weg, unsere Zielgröße für 2006 in Höhe von 15 Prozent zu erreichen.

Bei der Berechnung des Jahresüberschusses ist – neben den Ertragsteuern über 66 Mio. Euro und Teilgewinnabführungen in Höhe von 299 Mio. Euro zu berücksichtigen, dass ein Teil der Auswirkungen des Abschlusses des EU-Beihilfeverfahrens in einem außerordentlichen Ergebnis in Höhe von 151 Mio. Euro Berücksichtigung findet.

Die Kapitalmaßnahme unserer Anteilseigner über 556 Mio. Euro – das entspricht der gesamten Rückzahlung (756 Mio. Euro) abzüglich unseres Selbstbehalts (200 Mio. Euro) – haben wir wie bereits erwähnt in voller Höhe zur zusätzlichen Dotierung der Vorsorgereserven genutzt.

Auf der anderen Seite sind bei der Beurteilung des Ergebnisses aber auch hier die Auswirkungen der kräftigen Stärkung der Vorsorgereserven zu berücksichtigen.

Insofern ist das bereinigte Betriebsergebnis ein geeigneter Gradmesser für den Erfolg der HSH Nordbank. Im Ergebnis konnte der Jahresüberschuss des HSH Nordbank-Konzern erstmals die 400 Mio. Euro-Grenze erreichen – ein Plus in Höhe von 214,9 Prozent.

Meine Damen und Herren,
nachdem ich Ihnen einen Gesamtüberblick gegeben habe, lassen Sie mich jetzt abschließend noch kurz auf den Ergebnisbeitrag der einzelnen Geschäftsbereiche der Bank eingehen. Zu den Segmenten Shipping, Immobilien- und Firmenkunden finden Sie in ihrer Pressemappe auch separate Meldungen.

Lassen Sie mich mit dem Segment Schifffahrtskunden beginnen – schließlich sind wir einem Geschäftsvolumen in Höhe von über 25 Mrd. Euro der größte Schiffsfinanzierer der Welt. Dabei ist es mir wichtig zu betonen, dass wir uns immer stärker vom reinen Kreditgeber hin zum innovativen und kompetenten Berater in allen Fragen rund um ein Schifffahrtsunternehmen entwickeln. Das Segment Schifffahrtskunden erreichte bei intensiviertem Wettbewerb und lebhaftem Geschäft ein Betriebsergebnis nach Risikovorsorge in Höhe von 261 Mio. Euro – nach 239 Mio. Euro im Vorjahr.

Dieser resultiert aus einem deutlich höheren Provisionsüberschuss – nicht zuletzt durch die verstärkte Übernahme von Arranger-Positionen – und aus einem noch einmal niedrigeren Risikovorsorgebedarf. Der Zinsüberschuss konnte trotz hoher Sondertilgungen aufgrund der guten Liquiditätssituation vieler Reeder knapp gehalten werden – das ist erfreulich. Die Kernkapitalrentabilität erhöhte sich von 20,2 auf 21,0 Prozent.

In der Immobilienfinanzierung zählt die HSH Nordbank zu den bedeutenden Adressen für die gewerblichen Immobilienmärkte in Deutschland und in ausgesuchten internationalen Märkten. Das Finanzierungsgeschäft mit Kunden des immobilienwirtschaftlichen Mittelstandes in unseren Heimatmärkten sowie die Begleitung von Transaktionen großer institutioneller Investoren im In- und Ausland kon-

ten wir im Geschäftsjahr 2005 gleichermaßen steigern.

Unsere Entscheidung, alle Immobilienaktivitäten außerhalb des klassischen Kreditgeschäfts in der HSH N Real Estate AG zu bündeln, war richtig und zeigt erste Erfolge. Vor allem durch die spürbare Entspannung bei der Risikovorsorge sowie durch deutliche Steigerungen des Provisions- und des Zinsüberschusses konnte der Geschäftsbereich Immobilienkunden das Betriebsergebnis nach Risiko von 31 Mio. Euro auf 232 Mio. Euro deutlich verbessern. Hierbei sind auch Sondererträge aus dem Verkauf von GEHAG-Anteilen zu berücksichtigen. Aufgrund der nach wie vor verhaltenen Marktentwicklung im Inland haben wir den Anteil unseres internationalen Geschäfts am Ergebnis weiter erhöht.

In diesem Zusammenhang sind auch die Eröffnungen unserer beiden neuen Büros in Paris und in San Francisco zu sehen. Die Rentabilität des Kernkapitals erhöhte sich von 3,0 auf 22,3 Prozent.

Das Segment Firmenkunden umfasst neben dem von Hamburg und Kiel gesteuerten weltweiten Firmenkundengeschäft auch die firmenkundenbezogenen Aktivitäten des Ostseeraums, die von der Niederlassung in Kopenhagen gesteuert werden. Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge konnten wir hier von 166 Mio. Euro auf 251 Mio. Euro steigern. Dieser kräftige Anstieg resultiert aus höheren Erträgen – hierunter fallen auch Sondererträge aus dem Anteilsverkauf an der Norddeutschen Affinerie und aus der Anteilsreduzierung an der IVG – sowie einem niedrigerem Risikovorsorgebedarf. Die Kernkapitalrentabilität stieg dabei von 17,4 auf 26,1 Prozent.

Unser wachsender Erfolg basiert nicht zuletzt auf langjährigen stabilen Kundenbeziehungen und der festen Verankerung in der Region. So konnten wir trotz eines schwierigen Geschäftsumfelds sowohl mit Kreditprodukten als auch im Dienstleistungsbereich in größerem Umfang neues ertragreiches Geschäft generieren.

Im Bereich Strukturierte Finanzierungen haben wir im Geschäftsjahr erneut zahlreiche Transaktionen erfolgreich durchgeführt. Hervorheben möchte ich die federführende Begleitung des Leveraged Buy-Out „NILEG“ zusammen mit unserem Immobilienbereich. Dabei ging es um den Verkauf von Immobilien der Nord/LB mit einem Gesamtvolumen von rund 1,3 Mrd. Euro.

Im Segment Spezielle Firmen- und Institutionelle Kunden sind die Geschäftsfelder Transport, Sparkassen / Öffentliche Kunden, Leasing und Financial Institutions / Global Trade Finance zusammengefasst. Das Betriebsergebnis nach Risiko stieg hier von 205 auf 248 Mio. Euro, die Kernkapitalrentabilität konnte von 22,5 auf 25,2 Prozent verbessert werden. Die Ergebnissteigerung resultiert insgesamt aus höheren Zins- und Provisionserträgen sowie einem niedrigeren Risikovorsorgebedarf.

Lassen Sie mich an dieser Stelle lediglich kurz auf unsere erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Sparkassen hinweisen. Auf Basis der im Jahr 2004 geschlossenen Verbundvereinbarung haben wir mit sämtlichen Sparkassen in Schleswig-Holstein bis Anfang 2005 bilaterale Übereinkünfte getroffen, in denen eine deutlich erweiterte Zusammenarbeit geregelt ist. Sie hat bereits zu zusätzlichen Erfolgen geführt. So haben wir beispielsweise das Neugeschäftsvolumen der gemeinsamen Engagements im Konsortialkreditgeschäft spürbar ausgeweitet. Zudem werden die von uns bereitgestellten strukturierten Wertpapiere, unternehmerischen Beteiligungen und Absicherungsinstrumente von den Kunden der Sparkassen verstärkt nachgefragt. Um die Zusammenarbeit weiter zu intensivieren, haben wir 2005 alle Betreuungsfunktionen für die Sparkassen in einer Einheit gebündelt.

Auf dieser Grundlage wollen wir den Sparkassen die gesamte Leistungspalette der HSH Nordbank aus einer Hand anbieten. Zusätzlich haben wir die Betreuungskapazitäten – auch für Sparkassen außerhalb unserer Kernregion – erheblich erweitert.

In langjähriger Tradition konzentrieren wir uns auf die Betreuung vermögender Privatkunden, denen wir maßgeschneiderte Lösungen in sämtlichen Fragen des Vermögens- und Finanzierungsmanagements anbieten. Dass wir hier sehr erfolgreich agieren, zeigt schon die Tatsache, dass wir in der Vermögensverwaltung rund 150 Mandate hinzugewonnen haben. Durch erfolgreiches Anlagegeschäft sowie die Integration der internationalen Private-Banking-Aktivitäten in Luxemburg erreichten wir im Segment Privatkunden ein deutlich höheres Betriebsergebnis vor Risikovorsorge. Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge reduzierte sich allerdings durch den Sondereffekt einer Nettoauflösung von Risikovorsorge im Vorjahr leicht von auf 41 Mio. Euro auf 38 Mio. Euro. Die Kernkapitalrentabilität betrug hier 21,3 Prozent. (2004: 26,8 Prozent)

Das Segment Financial Markets, das die Geschäftsbereiche Capital Markets, Portfolio Management and Investments sowie Asset Liability Management umfasst, leistete mit einem Betriebsergebnis nach Risiko in Höhe von 424 Mio. Euro (2004: 309 Mio. Euro) wiederum einen signifikanten Beitrag zum Gesamtergebnis der Bank. Der Anstieg resultiert aus einem deutlich höheren Zinsüberschuss und aus einem positiven Ergebnis aus Risikovorsorge/Bewertung. Die Kernkapitalrentabilität verbesserte sich von 23,9 auf 26,6 Prozent.

Lediglich noch ein letzter Hinweis zur Segmentberichterstattung: Die Differenz der Summe der einzelnen Segmente zum Betriebsergebnis des HSH Nordbank-Konzerns ergibt sich aus der Überleitungsspalte. Die Überleitungsspalte enthält Konsolidierungseffekte und weitere den anderen Segmenten nicht zuordenbare Positionen, insbesondere Zuführungen zu den §340f und g HGB-Reserven.

Darüber hinaus überführt die Überleitungsspalte die betriebswirtschaftlich richtig ermittelten Ergebnisse der Segmente in die HGB-Ergebnisrechnung. Dies umfasst unter anderem noch nicht realisierte Ergebnisbeiträge der Segmente auf Basis einer markto-market-Bewertung, beispielsweise für Handelspositionen und Beteiligungen.

Des Weiteren neutralisiert die Überleitungsspalte Zuordnungsunterschiede zu Ergebnispositionen zwischen betriebswirtschaftlicher Sicht in den Segmenten und Zuordnung in der externen HGB-Rechnungslegung.

Soviel an dieser Stelle zu den Zahlen für das Geschäftsjahr 2005.

Zusammenfassend möchte ich sagen: In nur drei Jahren HSH Nordbank haben wir wichtige Meilensteine erreicht. Und wir haben mit der strategischen Neuausrichtung im Zuge des Wegfalls der Staatsgarantien die Wettbewerbsfähigkeit unserer Bank entscheidend vorangebracht. Wie Sie vielleicht wissen sind wir Namensgeber und Hauptsponsor des „HSH Nordbank blue race“, des Transatlantik-Rennens 2007. Also, um es in der Seglersprache zu formulieren: Die HSH Nordbank befindet sich weiter auf klarem Kurs! In den kommenden Jahren wird das Hauptaugenmerk unserer Bemühungen auf der Steigerung der nachhaltigen Ertragskraft bestehen – sozusagen eine nächste Stufe im Sinne unseres Ziels der Kapitalmarktfähigkeit.

Dies verstehen wir als kontinuierlichen Prozess, denn es gilt, unsere Kapitalmarktfähigkeit nachhaltig zu sichern und auszubauen.

Meine Damen und Herren,
mit einer Personalie habe ich meine Ansprache begonnen, mit einer Personalie möchte ich sie beenden. Sie haben es der Einladung zur Pressekonferenz entnommen: Herr Dr. Kentmann verabschiedet sich heute nach fast 17 Jahren als Pressesprecher und Chefvolkswirt der HSH Nordbank und vorher der Hamburgischen Landesbank in der Vorruhestand. Herr Dr. Kentmann hat mich ausdrücklich gebeten, hier jetzt keine Laudatio zu halten. Und der Bitte des Pressesprechers komme ich natürlich nach – zumal in der Pressekonferenz. So bleibt mir lediglich, Ihnen, lieber Herr Kentmann, im Namen des Vorstands ganz herzlich für die für die Bank geleistete Arbeit zu danken und Ihnen und Ihrer Familie für die Zukunft alles Gute und allzeit gute Gesundheit zu wünschen.

Für Ihre Fragen „rund um die HSH Nordbank“ stehen wir Ihnen jetzt wie gewohnt gerne zur Verfügung. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Es gilt das gesprochene Wort.

Die in dieser Rede enthaltene Information ist kein Verkaufsangebot für jedwede Art von Wertpapieren der HSH Nordbank AG. Wertpapiere der HSH Nordbank AG dürfen nicht ohne Registrierung gemäß US-Wertpapierrecht in den USA verkauft werden, es sei denn ein solcher Verkauf erfolgt unter Ausnutzung einer entsprechenden Ausnahmegesetzgebung.

Diese Rede kann zukunftsgerichtete Aussagen enthalten. Diese Aussagen basieren auf unseren Einschätzungen und Schlussfolgerungen aus uns zum jetzigen Zeitpunkt vorliegenden Informationen, die wir als zuverlässig erachten. Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten sämtliche Informationen, die nicht lediglich historische Fakten wiedergeben, einschließlich Informationen, die sich auf mögliche oder erwartete zukünftige Wachstumsaussichten und zukünftige wirtschaftliche Entwicklungen beziehen.

Solche zukunftsgerichteten Aussagen stützen sich auf Schlussfolgerungen, die sich auf zukünftige Ereignisse beziehen und hängen ab von Ungewissheiten, Risiken und anderen Faktoren, von denen eine Vielzahl außerhalb der Möglichkeit unserer Einflussnahme steht. Entsprechend können tatsächliche Ereignisse erheblich von den zuvor getätigten zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Wir können keine Haftung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Aussagen oder das tatsächliche Eintreten der gemachten Angaben übernehmen. Des Weiteren übernehmen wir keine Verpflichtung zur Aktualisierung der zukunftsgerichteten Aussagen nach Veröffentlichung dieser Information.