

– *Sperrfrist bis 14. Februar 2012, 10 Uhr MEZ* –

Bilanzpressekonferenz

Reto Francioni

CEO Deutsche Börse AG

Gregor Pottmeyer

CFO Deutsche Börse AG

Termin: Dienstag, 14.2.2012

Ort: Alte Börse, Frankfurt

– *Es gilt das gesprochene Wort* –

[Reto Francioni]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

ich freue mich sehr, dass Sie heute zu uns gekommen sind und ich begrüße Sie ebenfalls herzlich. Heute sind offensichtlich einige Teilnehmer mehr gekommen als üblich, was wohl mit der zurückliegenden Untersagung unserer geplanten Fusion zu tun haben könnte. Um Sie nicht später enttäuscht zu haben, möchte ich es gleich vorweg sagen: Wir wollen Sie über das informieren, was die Deutsche Börse AG in 2011 geschafft hat, und das war nicht wenig, wie Sie gleich hören werden. Und wir wollen Ihnen aufzeigen, wie unser Weg in 2012 und danach sein wird, den wir im Übrigen gestern auch mit dem Aufsichtsrat so vereinbart haben. Insofern ist die Fusion fast schon, wenn auch durchaus bedauerlicherweise, Historie. Und Sie wissen ja: In Zeiten wie heute bleibt einem Unternehmen ohnehin keine Zeit, verpassten Chancen nachzutruern. Wir müssen neue Chancen suchen und sie nutzen. Das ist bei uns fast wie bei Ihnen in den Redaktionsstuben. Schauen wir also einmal zurück, auf 2011, und dann vor allem nach vorne.

Natürlich, dies sei noch erwähnt, behalten wir uns juristische Schritte gegen die Untersagung der Fusion durch die Kommission vor. Eine Entscheidung dazu fällt, wenn wir die Begründung zur Untersagung gründlich juristisch analysiert und bewertet haben.

Meine Damen und Herren,

Wir wollen Ihnen heute vor allem zwei wichtige Themenblöcke vorstellen:

Erstens, wie hat die Deutsche Börse das Geschäftsjahr 2011 abgeschlossen.

Nur so viel vorab: Es war im Hinblick auf den Umsatz das zweitbeste Jahr in der Geschichte unseres Unternehmens. Wir sind beim Umsatz klar die Nummer 1 in Europa und die Nummer 2 in der Welt. Dies zeigt, wie sehr wir uns bei aller öffentlichen Aufmerksamkeit auf die Fusion ohne Abstriche um unsere Kunden und unser Geschäft gekümmert haben. Dazu wird insbesondere der Finanzvorstand der Gruppe, mein Kollege Gregor Pottmeyer, die entsprechenden Details vorstellen. Unsere Mitarbeiter und die Gruppe haben einen hervorragenden Job gemacht, so viel steht fest!

Zweitens möchte ich Ihnen erläutern, wie wir die erfolgreiche Strategie der Gruppe Deutsche Börse in Zukunft zusätzlich dynamisieren, vor dem Hintergrund der EU Entscheidung und veränderter ökonomischer und regulatorischer Rahmenbedingungen im Bankensystem und auf den Finanzmärkten. Für den Fall der Untersagung hatten wir bereits ein Konzept entwickelt, wie wir das Wachstum aus eigener Kraft beschleunigen. Dieses wird nun konsequent umgesetzt und kommt ohne jeden Zeitverzug zum Tragen. Es wird Sie sicher nicht überraschen, wenn wir angesichts einer diskutierbaren, aber eben nicht wegzudiskutierenden Verschiebung bei der Haltung der Wettbewerbsbehörden – weg von einer globalen und hin zu einer regionalen Marktsicht – umfangreiche Fusionen oder Übernahmen nicht im Fokus haben. Keine andere Börse weltweit vereint unsere Stärken im Handel und Clearing (Eurex und Xetra), Risiko- und Sicherheitenmanagement (Clearstream), sowie Marktdaten und IT Geschäft unter einem Dach. Dass dieser Weg der längere zum Ziel ist, dürfte ebenfalls klar sein, aber wir sind entschlossen diesen Weg zu gehen.

Wie wir das machen wollen, werde ich Ihnen im Anschluss an die Geschäftszahlen erläutern.

Schaubild „Excellent Financial Performance In 2011“

Damit nun zunächst zum Geschäftsjahr 2011.

Meine Damen und Herren, die Deutsche Börse AG hat das vergangene Geschäftsjahr mit einem um Einmaleffekte bereinigten Konzernjahresüberschuss von 833 Mio. € abgeschlossen. Dies ist ein Plus von 15 Prozent im Vorjahresvergleich. Die Umsatzerlöse sind um 6 Prozent auf 2,2 Mrd. € gestiegen und damit auf den höchsten Wert in der Unternehmensgeschichte nach dem Rekordjahr 2008. Jeder einzelne Geschäftsbereich hat zu dem Umsatz- und Ergebniswachstum beigetragen. Unsere Kosten betragen ohne Kosten im Zusammenhang mit der Fusionsanbahnung rund 1,1 Mrd. €. Bereinigt um Sonderposten auch in 2010, ist dies ein Rückgang um 1 Prozent, trotz kräftigen Wachstums. Damit ist die Deutsche Börse klar auf Erfolgskurs. Zugleich ernten wir schon jetzt die Früchte unseres frühzeitig begonnen straffen Kostenmanagements. Unsere

Aktionäre werden über eine Erhöhung der Ausschüttung direkt am Unternehmenserfolg beteiligt. Dazu aber später mehr.

Schaubild „Top Position In The Global Sector Maintained In 2011“

Erlauben Sie mir an dieser Stelle einen kurzen Exkurs in die globale Börsenlandschaft.

Bei den Umsatzerlösen liegen wir gemeinsam mit der Chicagoer CME deutlich vor unseren Mitbewerbern. Nicht nur die CME, sondern auch NYSE Euronext und Nasdaq OMX haben aufgrund ihrer Fusionen und Übernahmen an Größe zugenommen. Die Gruppe Deutsche Börse kann dennoch mit diesen Börsen nicht nur mithalten, sondern übertrifft die meisten von ihnen. Dies hat sie aus eigener Kraft geschafft. Dazu hat auch unser kräftiges Wachstum im letzten Jahr beigetragen. Damit sind wir die einzige Börse mit Sitz in Europa, die zur Weltspitze gehört.

Ein Vergleich der Marktkapitalisierung zeigt ein ähnliches Bild. Die Gruppe Deutsche Börse ist mit einer Marktkapitalisierung von rund 10 Mrd. € auch hier die einzige Börse mit Sitz in Europa in der Weltliga. Noch vor wenigen Jahren waren die LSE und andere Europäer vorne. Bemerkenswert hier ist ohne Frage, dass die Börse Hong Kong die Nummer-Eins-Position belegt, und dass die in Sao Paulo ansässige BM&F Bovespa Platz Drei einnimmt. Asien und Brasilien werden damit von den Kapitalmärkten als Wachstumsregionen deutlich wahrgenommen.

In den letzten fünf Jahren hat sich die Börsenwelt massiv verändert. Vieles, insbesondere die Geschehnisse im Ausland, werden hier in Europa und in Deutschland gar nicht zur Kenntnis genommen. Zu weit weg, zu spezifisch. Es sind aber Fakten. Nämlich: Neue, früher nie gehörte Börsen sind plötzlich in der weltweiten Spitzengruppe. In 2005 lag Europa noch vor den USA bei der Marktkapitalisierung aller notierten Börsenorganisationen. In 2012 hat sich das Bild gedreht. Die Wachstumsmärkte wie Asien und Südamerika haben sich hinsichtlich des Börsenwerts ganz klar an die Spitze der Vergleichsgruppe geschoben, dies beinhaltet die USA. Bei der Deutschen Börse hat sich in der Zeit die Marktkapitalisierung auf rund 10 Mrd. € verdoppelt und wir haben uns zum führenden Europäischen Player entwickelt.

So schlecht kann also die Arbeit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, unseres gesamten Teams in den letzten Jahren nicht gewesen sein. Im Gegenteil! Und deshalb sage ich hier auch einmal sehr deutlich, durchaus auch angesichts zwar vereinzelter, bisweilen kritischer Stimmen aus dem Umfeld: Wir alle im Vorstand sind stolz, auf das, was unser Unternehmen, was unsere Mitarbeiter geleistet haben und weiter leisten.

Schaubild „Successful Execution Of Growth Strategy Over The Last Years“

So haben wir in den vergangenen Jahren – auch und insbesondere im abgelaufenen Geschäftsjahr – unsere Wachstumsstrategie konsequent auf mehreren Ebenen fortgeführt:

Erstens: Wir haben mit Eurex eine weltweit führende Terminbörse etabliert, an der inzwischen nahezu 3 Mrd. Kontrakte pro Jahr gehandelt werden. In 2011 haben wir uns mit der SIX Group geeinigt, ab diesem Jahr die Eurex vollständig zu übernehmen. Im Nachhandelsbereich Clearstream haben wir unsere Wertschöpfungskette erweitert, indem wir unter anderem unsere Angebote für das Sicherheiten- und Liquiditätsmanagement ausgebaut haben, zum Beispiel über General Collateral (GC) Pooling, das einen besicherten Interbankenhandel ermöglicht oder über die Zusammenarbeit von Clearstream mit dem brasilianischen Zentralverwahrer Cetip im Bereich des Sicherheitenmanagements. Unser Kassamarkt Xetra ist auch in der MiFiD Welt gut positioniert, wir haben unseren Marktanteil stabilisiert und haben nach wie vor die klare Führerschaft bei der Preisbildung in deutschen Wertpapieren und haben mit mehr als 900.000 Wertpapieren das breiteste Produktangebot aller Kassamärkte in Europa.

Zweitens: Wir haben unser Vertriebsnetzwerk über die letzten Jahre immer weiter ausgebaut. Wir haben beispielsweise durch Clearstream den höchsten Anteil an Umsatzerlösen aus dem Asiatischen Raum von allen westlichen Börsenorganisationen. Mit STOXX haben wir die führende handelbare Indexfamilie für Europa etabliert und in 2011 um globale Komponenten erweitert. Einen neuen Wachstumsmarkt haben wir uns auch über die Kooperation der Eurex mit der Börse Korea im Handel eines Derivats auf den koreanischen Leitindex KOSPI erschlossen.

Drittens: Wir haben kontinuierlich unsere IT Infrastruktur auf Basis von Kunden- und Marktanforderungen weiterentwickelt und setzen mit der Verfügbarkeit und Geschwindigkeit Standards in unserer Industrie. An der ISE haben wir beispielsweise in 2011 eine neue Handelstechnologie eingeführt, die von den Kunden sehr gut angenommen wird. Die Marktanteile der ISE sind im Jahresverlauf 2011 gewachsen. Mit unserer IT betreiben wir bereits heute auch Produkte und Dienstleistungen für externe Dritte und hier sehen wir eine wachsende Nachfrage nach intelligenten Outsourcing Lösungen für Daten- und Technologiedienstleistungen. Wir sind mit unserem IT-Know how interessant für Dritte. Und wir müssen und werden unsere IT-Kompetenz nutzen, um uns damit Wettbewerbsvorteile beim Kampf um den Kunden zu verschaffen, durchaus auch im Sinne von Cross Selling und vernetzter Kundenbearbeitung. Nicht zuletzt schaffen wir damit eine stabile, nachhaltige Bindung der Kunden.

Mit dieser Kombination aus verschiedenen Formen des Wachstums und der technologischen Weiterentwicklung verfügen wir über eine gute Ausgangsbasis, um in einem sich ohne Einschränkungen ständig verändernden Marktumfeld und allen Unsicherheiten an den Märkten zum Trotz, weiter zu wachsen.

Schaubild „Growth Initiatives Continue To Gain Traction“

Dass die Strategie Früchte trägt, wird ersichtlich, wenn man sich die Entwicklung der Geschäftsaktivitäten in den entsprechenden Produkten anschaut. Im Kassamarkt waren wir der Pionier bei der Einführung von börsengehandelten Fonds, den sogenannten ETFs, und können kontinuierliches Wachstum auch in schwierigen Marktphasen vorweisen. Beim Sicherheiten- und Liquiditätsmanagement hat Clearstream eine Vorreiterrolle gespielt und hatte schon lange vor der Finanzkrise die richtigen Produkte im Angebot, um den Trend der vollständigen Besicherung an den Finanzmärkten zu unterstützen. Diese frühzeitigen Investitionen kommen nun voll zum Tragen. Die Volumina der an der Eurex neu eingeführten Produkte wie beispielweise Dividendenderivate, Volatilitätsprodukte und die KOSPI

Produkte haben sich in 2011 nahezu verfünffacht, und wir erzielen bereits jetzt zweistellige Beträge an zusätzlichem Umsatz mit diesen neuen Produkten. Dies sind nur einige Beispiele, die zeigen, dass wir frühzeitig und vor allem mit großem Erfolg die Weichenstellung für Wachstum in einem weiter herausfordernden Marktumfeld gestellt haben.

Insgesamt hat diese Entwicklung trotz der weltweiten Finanzkrise zu einer außergewöhnlichen Aktienrendite für Aktionäre der Deutsche Börse AG geführt. Dabei reicht es nicht aus, einfach nur ein Geschäftsmodell zu haben. Viele Unternehmen mit einem aussichtsreichen Geschäftsmodell haben schon lange das Zeitliche gesegnet. Man muss es auch exekutieren, das Pferd reiten können. Die Deutsche Börse AG kann das. Von 2005 bis Anfang 2012 hat sich sicher auch deshalb unser Aktienkurs besser entwickelt als der unserer relevanten Indizes. So lag unsere Kurs-Performance mit über 90 Prozent wesentlich über der des DAX-Index mit rund 20 Prozent. Der entsprechende Wert des STOXX-Index für Finanzwerte schrumpfte in dem Zeitraum um 35 Prozent. Was den Gesamtertrag angeht, in den auch die Dividendenzahlungen eingehen, so verzeichneten wir einen Wert von plus 120 Prozent, im Vergleich zu nur 50 Prozent beim DAX-Index und minus 50 Prozent beim STOXX-Financials-Index.

Seit Jahresbeginn entwickelt sich unsere Aktie überdurchschnittlich, sowohl gegenüber den Benchmark-Indizes als auch gegenüber internationalen Wettbewerbern. Wir führen das auch auf die nun entwichene Unsicherheit der Investoren darüber zurück, dass wir der Europäischen Kommission zu viele Zugeständnisse anbieten könnten. Das stand für uns allerdings nie zur Diskussion. Ein weiterer Faktor ist die sich im Markt durchsetzende Meinung, dass die Einführung einer EU-weit einheitlichen Finanztransaktionssteuer mit dem für dieses Jahr angedachten Alleingang Frankreichs deutlich weniger wahrscheinlich geworden ist. Wir haben mehrfach erklärt, dass wir eine solche Steuer für den falschen Weg halten und scheinen mit dieser Meinung nicht alleine zu stehen. Sie wäre ein Geschenk an nicht regulierte Märkte und stünde damit im krassen Gegensatz zu dem im Zuge der Finanzkrise auf Ebene der G20 verabredeten Ziel, die bewährten Sicherheits- und

Regulierungsstandards der börslichen Märkte auf intransparente und unregulierte Märkte auszuweiten.

Doch zurück zur Geschäftsentwicklung in 2011: Mein Dank für unsere grundsoliden Geschäftszahlen und die daraus hervorgehende, ausgezeichnete Position der Gruppe Deutsche Börse gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Als Team haben sie mit großem persönlichem Einsatz, hoher Kompetenz und dem Blick für das Wesentliche diese Resultate möglich gemacht. Dies trifft für alle Geschäftsbereiche des Unternehmens zu, meine Damen und Herren.

Damit übergebe ich das Wort an Gregor Pottmeyer mit den Details zum Jahresabschluss. Anschließend werde ich Ihnen unseren strategischen Ansatz vorstellen.

[Gregor Pottmeyer]

Schaubild „2011 – Sales And Earnings Growth Reflect Scalability Of Model“

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
das Ergebnis in 2011 reflektiert die Skalierbarkeit unseres Geschäftsmodells. Die Umsatzerlöse sind im Berichtsjahr um 6 Prozent auf 2.233 Mio. € gestiegen. Damit haben wir den bisher höchsten Umsatz in der Unternehmensgeschichte nach dem Rekordjahr 2008 erzielt. Neben den Umsatzerlösen erhöhten sich die Nettozinserträge aus dem Bankgeschäft um 26 Prozent auf 75 Mio. €. Unsere Kosten, bereinigt um Sondereffekte in 2010, wie beispielsweise die ISE Wertminderung, und 2011, wie Kosten im Zusammenhang mit dem untersagten Unternehmenszusammenschluss mit NYSE Euronext, sind um 1 Prozent auf 1.134 Mio. € gesunken. In Folge stieg das bereinigte EBIT um 13 Prozent und der bereinigte Konzern-Jahresüberschuss sogar um 15 Prozent auf 833 Mio. €. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 4,49 €.

Schaubild „2011 – Growth Across All Segments Of The Group“

Zu der positiven Entwicklung der Gruppe haben alle Segmente beigetragen. Im Segment Xetra haben wir die Umsatzerlöse um 5 Prozent und das EBIT um 18 Prozent gesteigert. Bei Eurex steigen die Umsatzerlöse um 10 Prozent und das EBIT ebenfalls um 18 Prozent. Im Nachhandelsbereich bei Clearstream ging der Umsatz um 4 Prozent hoch und das EBIT um 8 Prozent. Im Marktdatenbereich MD&A gab es einen Anstieg der Umsatzerlöse von 5 Prozent und des EBIT um 6 Prozent. Das zeigt die Breite der positiven Entwicklung in 2011 und erklärt, warum wir der gesamten Belegschaft im Dezember eine Sonderzahlung von 1500 € pro Mitarbeiter gezahlt haben.

Schaubild „2011 – Track Record For Effective Cost Management Continued“

Neben den Wachstumsanstrengungen bleibt das straffe Kostenmanagement

ein Erfolgsfaktor in unserem Geschäft. Durch die verschiedenen Effizienzmaßnahmen seit 2007 – zuletzt Einsparungen in Höhe von 150 Mio. € im Zeitraum 2010 bis 2012 – konnten wir die operativen Kosten seit 2007 um rund 13 Prozent senken. Über die aktuell laufenden Maßnahmen hinaus streben wir weitere Effizienzgewinne im Rahmen von Einzelmaßnahmen an. Nicht unbedingt in Form eines spektakulären Programms, aber durch die laufende und konsequente Ausnutzung von Effizienzpotentialen.

Damit zurück an den Vorstandsvorsitzenden.

[Reto Francioni]

Schaubild „Existing Growth Strategy To Be Accelerated“

Meine Damen und Herren, ich will Ihnen nun skizzieren, wie wir unsere schon heute ertragreiche Wachstumsstrategie in Zukunft beschleunigen werden. Wir konzentrieren unsere Kräfte dabei auf drei Stoßrichtungen:

1. Die nachdrückliche Ausweitung des Produkt- und Dienstleistungsangebots auf heute unregulierte und unbesicherte Märkte. Dies erfolgt im Zuge der sich ändernden Kundenbedürfnisse und der regulatorischen Rahmenbedingungen, die die Finanzkrise nach sich zieht.
2. Den beschleunigten Ausbau der Technologieführerschaft und Expertise im Marktdatenbereich, durch die Zusammenführung aller entsprechenden Kräfte im Unternehmen in einer eigenen, markt-orientierten Geschäftseinheit, die unter einheitlicher Führung und eigener Ergebnisverantwortung ungehobene Wachstumspotentiale eröffnen soll.
3. Die Erschließung neuer geographischer Wachstumsfelder und die Gewinnung neuer Kundengruppen, durchaus auch mit neuen Formaten, bei denen wir nicht die alleinige Kontrolle halten und Wertschaffungspotentiale mit Kunden und Marktteilnehmern teilen. Wir diskutieren derzeit mit Kunden, die bereit sind, auf dieser Basis neue Geschäftsfelder gemeinsam mit uns zu erschließen, entsprechende Ansätze.

Unter den Anbietern für Marktinfrastruktur sind wir weltweit einzigartig positioniert, um die Beschleunigung unserer Strategie erfolgreich umzusetzen. Die Gruppe Deutsche Börse spielt international eine führende Rolle im Derivatehandel und -clearing, im Risiko- und Sicherheitenmanagement, sowie im Marktdaten- und Technologiebereich. Damit unterstützen wir zudem sowohl unsere Kunden als auch regulatorische Bestrebungen als Folge der Finanzkrise.

Flankiert wird unsere Wachstumsstrategie durch ein hoch effektives Kostenmanagement auf der einen Seite und ein starkes Kreditrating in Verbindung mit einer attraktiven Ausschüttungspolitik für unsere Anteilseigner auf der anderen Seite.

Schaubild „Growth – Expenditures For Growth And Infrastructure Increased“

Straffes Kostenmanagement löst aber nicht mehr Wachstum aus. Als Teil der Beschleunigung unserer Strategie werden wir die Ausgaben für Wachstumsinitiativen und Infrastruktur in 2012 weiter erhöhen.

1. Ausweitung des Produkt- und Dienstleistungsangebot auf heute unregulierte und unbesicherte Märkte

Im Rahmen der ersten strategischen Stoßrichtung werden wir unregulierte und unbesicherte Märkte angreifen, mit weiterentwickelten und neuen, eigens auf diesen Bereich zugeschnittenen Angeboten auf Basis unserer Kernkompetenzen.

Zum einen werden wir die Dienstleistungen im Rahmen des Sicherheiten- und Liquiditätsmanagements auf globaler Ebene weiter ausbauen. Diese Dienstleistungen werden nicht nur aufgrund regulatorischer Anforderungen, sondern auch wegen des nachhaltigen Verlusts an Vertrauen zwischen den Marktteilnehmern zunehmend nachgefragt. In 2011 haben wir mit den Dienstleistungen für die globale Wertpapierfinanzierung (GSF) bei Clearstream bereits über 80 Mio. € Umsatzerlöse generiert. Auch die bereits erwähnte Kooperation mit dem brasilianischen Zentralverwahrer CETIP wurde durch diesen Geschäftsbereich in 2011 vorangetrieben. Neben den Zentralverwahrern in Australien und Südafrika haben schon mehr als 10 weitere Märkte konkretes Interesse in diesem Bereich bekundet. Hier stellen wir weitere Mittel bereit, um unser globales Netzwerk bei Clearstream weiter auszubauen. Auch der vielversprechende Erfolg von General Collateral (GC) Pooling, einem gemeinsamen Produkt von Clearstream und Eurex, gibt hier

Grund für Zuversicht.

Zum anderen werden wir zeitlich auf die sich ändernden Markt- und regulatorischen Anforderungen abgestimmt ein Clearingangebot für außerbörslich gehandelte Derivate anbieten. Bei der regulatorischen Grundlage für ein solches Angebot, der Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über OTC-Derivate (EMIR), wurde letzte Woche nach vielen Verzögerungen im politischen Prozess eine Einigung zwischen dem Parlament und dem Rat erzielt, sodass ein Inkrafttreten im Jahresverlauf in greifbare Nähe rückt. Wir stehen mit unseren Kompetenzen im Bereich Technologie und Risikomanagement als Partner für die Banken bereit, damit sie sich nunmehr auf die neuen Gegebenheiten einrichten können. Funktional erweitern wir im Hinblick auf EMIR in 2012 unser Risikomanagement-Modell. Damit können Marktteilnehmer Börsengeschäfte und außerbörsliche Transaktionen zukünftig gegeneinander aufrechnen und so Kapitaleffizienzen erzielen. Wir haben es hier mit einem großen Markt zu tun und wollen uns einen guten Teil vom Kuchen herauschneiden. Damit tragen wir auch dazu bei, dass unregulierte Märkte nie wieder Ursache und Brandbeschleuniger einer Finanzkrise werden können, wie das 2008 der Fall war.

2. Ausbau der Technologieführerschaft und Expertise im Marktdatenbereich

Die Deutsche Börse wird zukünftig alle IT- und datenbezogenen Tätigkeiten in einer schlagkräftigen und voll ergebnisverantwortlichen Einheit bündeln. Dazu werden die Entwicklung und der Betrieb unserer Systeme, das externe IT Geschäft der Gruppe und das Geschäft mit Marktdaten und Indizes in einem Geschäftsbereich zusammengeführt. Unter das externe IT Geschäft, mit dem wir heute schon mehr als 80 Mio. € Umsatz generieren, fällt der Einsatz unserer Handelssysteme durch externe Lizenznehmer wie andere Börsengesellschaften, das gesamte Business Prozess Offering, das IT Angebot für Finanzdienstleister, sowie Netzwerkdienstleistungen. Wir rechnen hier mit interessanten Wachstumsraten. Die Kunden verlangen nach überzeugender Unterstützung bei der Übernahme hochspezialisierter Prozesse. Gleichzeitig nutzen wir Bedürfnisse, die sich aus IT Erfordernissen

ergeben, um unsere Chancen im Wettbewerb zu erhöhen und die Kunden an uns zu binden. In Kombination mit unserem erfolgreichen Marktdatengeschäft eröffnet sich hier ein Wachstumsfeld für neue und erweiterte Dienstleistungen, das Stärken optimal zur Entfaltung bringt. Gleichzeitig, meine Damen und Herrn, untermauern wir so unsere Technologie-Führerschaft, stärken die Beziehung zum Kunden und erhöhen so insgesamt die Schlagkraft.

3. Geographische Expansion und neue Kundengruppen

Auch ohne Fusion mit einem transkontinentalen Partner werden wir Schritt für Schritt globaler. Europa bildet zwar nach wie vor unseren Schwerpunkt. Doch der Anteil des außereuropäischen, globalen Geschäfts nimmt kontinuierlich zu: 16 Prozent unserer Umsatzerlöse entfallen auf Amerika und Asien; 2005 waren es noch 8 Prozent. Und 12 Prozent unserer Belegschaft arbeiten heute bereits in Amerika und Asien; 2005 waren es noch 3 Prozent.

Bei Clearstream haben wir das Ziel, im internationalen Geschäft über einen kontinuierlichen Ausbau der Geschäftsaktivitäten in Asien den Anteil des Umsatzes aus dieser Region von heute 20 Prozent auf 30 Prozent in 2016 zu erhöhen. Auch bei Eurex und Xetra streben wir einen weiteren Ausbau des Kundennetzwerks an. Eurex orientiert sich Richtung Asien. Das ist konsequent, denn bei Clearstream sind schon heute einige asiatische Banken unter den Top Kunden zu finden. Bei Xetra werden wir uns insbesondere auf die Region Osteuropa konzentrieren.

Wir setzen bei der geographischen Erweiterung prioritär auf Partnerschaften wie beispielsweise mit der Koreanischen Börse. Dies macht nicht zuletzt deshalb Sinn, weil sich in der EU Entscheidung eine Verschiebung der regulatorischen Voraussetzungen gegen skalengetriebene Großfusionen herauskristallisiert hat, und das obwohl dies im Gegensatz zu anderen politischen Zielen der EU steht.

Neben der geographischen Erweiterung werden wir auch Marktteilnehmer ansprechen, die heute noch nicht zu unseren Kunden gehören. Denn neben

höchster Zuverlässigkeit und Transparenz spielt für Marktteilnehmer eine unserer Kernkompetenzen, das Risikomanagement, eine immer größere Rolle. Das Angebot, mit dem Eurex institutionelle Investoren direkt ansprechen wird, besteht aus der separaten Erfassung der Kundensicherheiten unter dem Stichwort Kontensegregation. Damit erweitern wir nach der Einführung unseres Risikomanagements in Echtzeit den Vorsprung gegenüber unseren Wettbewerbern.

Schaubild „Growth – Positive Outlook Underpinned By Full Control Over Eurex“

Für 2012 erwarten wir einen Anstieg der Umsatzerlöse auf das Niveau des Rekordjahrs 2008. Zwar ist der Kapitalmarktausblick für das laufende Jahr durch die Verwerfungen in der Euro-Zone und die hohe Verschuldung in den USA getrübt. Doch wir erwarten strukturelles und zyklisches Wachstum bei einer Reihe von Produkten und Dienstleistungen. Auch die vollständige Übernahme der Eurex, deren Einnahmen ab 2012 zu 100 Prozent unserer Gruppe zufließen, sowie die Konsolidierung der European Energy Exchange (EEX) ab Mitte des Jahres werden unsere Umsätze weiter wachsen lassen. Gleichzeitig haben wir uns damit die volle Kontrolle über den Derivatemarkt Eurex gesichert und mit EEX in den Rohstoffmärkten Fuß gefasst.

Schaubild „Operating Efficiency – Cost Management Remains Key Priority“

Neben unseren Wachstumsanstrengungen ist auch ein straffes Kostenmanagement weiterhin von hoher Bedeutung. Dies werden wir fortführen. Für 2012 liegt unsere Kostenprognose bei 1,2 Mrd. €. Die leichte Erhöhung im laufenden Jahr gegenüber 2011 bedeutet keine Umkehr des Trends der vergangenen Jahre, sondern ist Resultat kräftiger Investitionen in unsere Zukunft, unserer Erwartung für weiteres Wachstum, der Konsolidierung der EEX und moderater Inflation. Die höheren Investitionen in Wachstum in 2012 wollen wir durch Kosteneffizienzen kompensieren. Gregor Pottmeyer hat dies bereits ausgeführt. Unser Ziel ist, Skaleneffekte, die unser

Geschäftsmodell auszeichnen, voll auszuschöpfen. Dabei streben wir nicht eine Reduzierung der Zahl der Mitarbeiter an.

Schaubild „Capital Management – Strong Cash Flow Generations Allows For Strong Rating Profile And Attractive Distribution Policy“

Nun zum Punkt Kapitalmanagement: Aufgrund der großen Bedeutung, die das Nachhandelsgeschäft bei uns einnimmt, haben unsere Kunden ein hohes Interesse an einem starken Kreditrating. Insbesondere für Clearstream Banking ist ein AA-Rating daher ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Wir haben uns hier am Kapitalmarkt auch in den letzten Jahren die Reputation einer hohen Solidität erworben und werden das in Zukunft aufrechterhalten.

Gleichzeitig werden wir aber auch unsere bisherige Praxis fortsetzen, Mittel, die wir für die Aufrechterhaltung und Fortentwicklung unseres Betriebs und unserer Zukunftsentwicklung nicht benötigen, an die Eigentümer zu geben. Dies haben wir seit 2005 kontinuierlich jedes Jahr so umgesetzt.

Auch während der Finanzkrise haben wir trotz eines temporären Gewinnrückgangs eine stabile Dividende gezahlt. Im vergangenen Jahr ist der Gewinn deutlich gestiegen, und daran wollen wir auch unsere Eigentümer unmittelbar beteiligen. Es ist für uns selbstverständlich, dass sich unsere Eigentümer auf uns verlassen können. Deshalb schlagen wir die Anhebung der regulären Dividende auf 2,30 € je Aktie sowie gleichzeitig die Zahlung einer Sonderdividende in Höhe von 1,00 € je Aktie vor. Eine eindeutig auf Wachstum ausgerichtete Strategie und eine attraktive Ausschüttungspolitik widersprechen sich bei der Deutschen Börse nicht. Wir müssen keine Fabrikhallen bauen, um Kunden in neuen Märkten zu bedienen, sondern verfügen über intelligente und skalierbare Technologien, die wir in verschiedensten Formaten erfolgreich zum Einsatz bringen können. Das zeichnet unser Geschäftsmodell aus und zeigt sich auch in den starken Geschäftszahlen für 2011.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zusammenfassen:

- § Die Deutsche Börse hat ein hervorragendes Jahr absolviert.
- § Trotz der notwendigen Konzentration auf den angestrebten Zusammenschluss haben wir unser Geschäft sehr erfolgreich und zum Nutzen von Kunden und Aktionären weiterentwickelt und gehen aus einer Position der Stärke in das Geschäftsjahr 2012.
- § Unsere Strategie setzt auf Wachstum, Innovation, den Angriff auf unregulierte und unbesicherte Märkte, die Verbindung unserer Technologiekompetenz und Expertise im Marktdatenbereich in einer schlagkräftigen Einheit, sowie Partnerschaften in Wachstumsmärkten. Wir setzen also auf eine noch stärkere Vernetzung unserer Geschäftsfelder. Wir erreichen so einen Mehrwert über das individuelle Wachstum der einzelnen Geschäftsbereiche hinaus. Und wir erhöhen die Schlagkraft unserer Einheiten, siehe IT.
- § Wir erwarten für das laufende Jahr eine Fortsetzung unseres Erfolgskurses und rechnen mit einem Anstieg der Umsatzerlöse bei weiterhin hoher operativer Effizienz.

Abschließend nun noch zwei Personalien:

Der Aufsichtsrat hat gestern den Vertrag meines Kollegen Gregor Pottmeyer um fünf Jahre verlängert. Gregor, ich freue mich sehr, dass wir mit Dir unseren erfolgreichen Weg fortsetzen.

Zugleich möchte ich Sie informieren, dass im Zuge der Veränderungen in der Aufstellung unserer IT mein Kollege Michael Kuhn und der Aufsichtsrat sehr freundschaftlich übereingekommen sind, nach 23 Jahren erfolgreicher und verdienstvoller Tätigkeit für unser Haus seinen Vorstandsvertrag nach regulärem Ablauf zum Jahresende nicht zu verlängern. Michael, Du stehst uns auch zukünftig in beratender Funktion mit Deiner Kompetenz zur Seite. Das freut mich persönlich sehr. Die künftige Vorstandsbesetzung für das neu geschaffene Ressort werden wir Ihnen bekannt geben, sobald dies kommunizierbar ist.

Wir danken Ihnen und freuen uns als Vorstandsteam auf Ihre Fragen.