

**PERFORMANCE WITH A
CAPITAL P**

CAPITAL ▶▶ **BANK**

Capital Bank
Gruppe

Graz
Salzburg
Wien

Kitzbühel
Prag

Geschäftsbericht
2006

DIE GESCHICHTE GEHT WEITER

Die Capital Bank 2006

WWW.CAPITALBANK.AT



INHALT

Die Geschichte geht weiter	4
Vorwort des Vorstandes	106
Eigentümerstruktur der Capital Bank Gruppe	112
Geschäftsfelder der Capital Bank Gruppe	113
Konzern der Capital Bank International – GRAWE Group AG	114
<i>Entwicklung und Kennzahlen</i>	115
<i>Bilanz</i>	118
<i>Gewinn- und Verlustrechnung</i>	120
<i>Eigenmittelausstattung</i>	122
<i>Vollkonsolidierte Gesellschaften</i>	122
<i>Bestätigungsbericht</i>	123
Capital Bank International – GRAWE Group AG	124
<i>Entwicklung und Kennzahlen</i>	125
<i>Bilanz</i>	126
<i>Gewinn- und Verlustrechnung</i>	128
<i>Konzernverflechtungen</i>	130
<i>Bestätigungsbericht</i>	131
Capital Bank – GRAWE Gruppe AG	132
<i>Entwicklung und Kennzahlen</i>	133
<i>Organe</i>	134
<i>Lagebericht</i>	136
<i>Bericht des Aufsichtsrates</i>	164
<i>Bilanz</i>	166
<i>Gewinn- und Verlustrechnung</i>	168
<i>Anlagespiegel</i>	170
<i>Eigenmittelausstattung</i>	171
<i>Auszug aus dem Anhang</i>	172
<i>Bestätigungsbericht</i>	188
Impressum	190

DIE SCHLECHTE NACHRICHT
ZUERST: LEVI STRAUSS WAR
DER LETZTE, DER MIT
NIETEN ERFOLG HATTE.

Nein,
Sie haben
sich nicht
geirrt:
Das ist in
der Tat ein
Geschäfts-
bericht.
Lesen Sie
ihn trotzdem.
Es lohnt
sich.

Es gibt etwas, das plastische Chirurgen und Ferrari gleichermaßen groß gemacht hat. Und das sind vermeintlich zu klein geratene Körperteile.

Hinter solchen Facetten der allgemeinen Befindlichkeit stecken weniger Schönheitsideale als kollektive Identitätskrisen. Von denen zusehends nicht nur Individuen, sondern auch Marken betroffen sind.

Was waren das doch für goldene Zeiten, als unsere Eltern Recht hatten und die inneren Werte noch zählten!

Als ein Mann ein Mann war, eine Frau eine Frau, die Wirtschaft nach den ehernen Gesetzmäßigkeiten der Rohstoffmärkte ablief.

Die Rohstoffmärkte sind hart, aber ehrlich: Wer am günstigsten produzieren kann, macht den meisten Profit. Dem Kupferdraht sieht man schließlich nicht an, ob das Kupfer teuer oder billig produziert wurde – es handelt sich immer um das gleiche Kupfer.

Das Produkt
zählt nicht
mehr.
Die Marke ist
alles.
Oder doch
nicht?

Würden die Märkte für Industrie-
produkte auch so funktionieren,
wären sie nicht nur hart, sondern
notgedrungen unehrlich.

Denn anders als bei Rohstoffen
können hier Welten zwischen zwei
völlig identen Produkten liegen, je
nachdem, ob das Unternehmen in
Vorleistung gegangen ist, um eine
Neuheit auf den Markt zu bringen,
oder ob es nur einen Weg gefunden
hat, ein bereits erfolgreiches Pro-
dukt ein zweites Mal zu platzieren.

Ist eine Idee, ist ein Produkt einmal
auf der Welt, ist es weitgehend der
Konkurrenz ausgeliefert. Jeder da
draußen kann es kaufen, analysieren,
auseinandernehmen, wieder zusam-
menbauen – und dann selbst versu-
chen, es zu verkaufen.

Das Rezept einer Tütensuppe entschlüsselt ein erfah-
rener Kopist genauso problemlos wie das von Coca-
Cola. Eine erfolgreiche Innovation wie das Brettspiel
„Die Siedler von Catan“ bringt innerhalb einer Saison
Dutzende von ähnlich aufgebauten Produkten ans
Tageslicht.

Eigentlich müssten in solchen Fällen Patent- und Ur-
heberrecht greifen. Aber der gesetzliche Schutz weist
allzu viele Lücken auf.

Bei Thomas Alva Edison sah man, wie durch die
Modifikation eines bestehenden Patents dessen
Schutzwirkung ausgehebelt werden kann – und wie
ihm durch die schlichte Missachtung seines Glüh-
lampenpatents der Großteil der Früchte dieser epo-
chalen Erfindung vorenthalten blieb.

Konzerne der Arzneimittelbranche unterhalten ganze Bataillone von Patentanwälten, die die Ansprüche der eigenen Medikamente wasserdicht formulieren und gleichzeitig Schwachstellen in den Patentschriften der Konkurrenz aufspüren sollen.

HATTEN WIR NICHT ZU BEGINN
LEVI STRAUSS ERWÄHNT?

Wir lernen
jeden Tag
dazu.
Indem wir
uns auf die
Schultern
der Riesen
stellen.
Sozusagen.

Auch wenn der Patentschutz hält,
ist ein Unternehmer noch lange
nicht aller Sorgen ledig. Oder, bes-
ser gesagt, nicht lange, denn kein
Patent hält ewig.

1891 erlosch beispielsweise das US-
Patent Nr. 139.121, das die Schneider
Jacob Davis und Levi Strauss am
20. Mai 1873 angemeldet hatten: die
Befestigung von Hosentaschen mit
Nieten, um das Einreißen zu ver-
hindern.

Jetzt konnte jeder genau die gleichen
Hosen produzieren wie Levi Strauss
(1829-1902).

Mit
Nieten
Geld zu
verdienen,
ist nur den
wenigsten
gegeben.
Und das ist
auch gut so.
Der Rest
braucht gute
Partner.

Der Sohn eines Hausierers aus dem fränkischen
Buttenheim war 1847 als 18-Jähriger in die USA ein-
gewandert, hatte bei seinen Brüdern in Manhattan
den Stoffhandel gelernt und wollte damit 1853 im
kalifornischen Goldgebiet sein Glück machen.

Das gelang ihm ausgerechnet mit einem Stoff, der
an der Ostküste längst niemanden mehr hinter dem
Ofen hervorlockte und seinen Brüdern nur das
Lager verstopfte: farbloses Segeltuch. Nicht einmal
für Zelte oder Planwagen eignete sich der wasser-
durchlässige Stoff. Strauss jedoch stellte fest, dass die
Hosen der Goldgräber binnen kurzer Zeit zerschlissen
waren.

Also ließ er Jacob Davis eine Hose aus besonders strapazfähigem Segeltuch schneiden, von dem er große Mengen auf Lager hatte. Und die Goldgräber waren begeistert.

Schon in den ersten Jahren nach dem Durchbruch hatte Strauss mit Nachahmern zu kämpfen. Was hätte man auch an dem Einfall schützen lassen sollen, aus Segeltuch eine Hose zu machen? Oder an der späteren Verwendung von Denimstoff statt Segeltuch oder von Indigo als Farbstoff?

Die Nietenidee war 20 Jahre später tatsächlich patentfähig, und in dieser Variante setzten sich die Blue Jeans etwa ab 1880 in ganz Amerika als Arbeitshose der Farmer und Arbeiter durch. Es war daher absehbar, dass 1891, nach dem Auslaufen des Patentschutzes, die Schar der Kopisten noch weit größer sein würde als in den Anfangsjahren. Dass dennoch bis heute kein Unternehmen der Welt mehr Geld mit Jeans umsetzt als Levi's, beruht auf einem Zauberwort: Marketing.

Dem Unternehmen bot die Marke die Chance auf ein dauerhaftes Alleinstellungsmerkmal. Jeans kann jeder machen – aber eine Levi's nur einer. Der Schutz der Markenrechte ist zudem nicht wie bei Patenten mit einer fixen Laufzeit versehen: Eine Marke kann theoretisch ewig jung bleiben.

Während aber der Preis für patentierte Produkte immer den Beigeschmack hat, dass sich jemand sein Monopol auf Zeit extra großzügig honorieren lässt, kann bei Markenprodukten jeder Kunde völlig frei entscheiden, ob er oder sie den Aufpreis für die Marke zu zahlen bereit ist.

Für die Kunden löste die Entfaltung der Markenwelt ein – nun ja – Luxusproblem.

Aus nichts
unglaublich
viel machen.
Ein schöner
Traum.
Wir hingegen
versuchen,
aus dem
Vorhandenen
das Beste zu
machen

Viel wurde
über die Be-
deutung des so
genannten
„guten Namens“
spekuliert.
Dabei ist
es ganz einfach:
Das Zauber-
wort heißt
Vertrauen.

Wer jeden Cent umdrehen muss,
um nicht zu verhungern, hat keine
Wahl. Aber mit dem ersten Cent frei
verfügbaren Einkommens fängt das
Problem an.

Was soll man damit anstellen?

Die Marken präsentierten sich als
allzeit hilfsbereite Einkaufsberater,
die den jeweiligen Produktnutzen
hervorhoben und so die Auswahl
erleichterten.

MIT
„HENKEL'S BLEICH-SODA“
BEGINNT DIE
WASCHMITTELWERBUNG.

So betrachtet
kann auch
eine Bank
zur Marke
werden.
Mit der Zeit.

In den Siebzigerjahren des 19. Jahrhunderts begann das Markenzeitalter in einer Branche, die uns noch heute als das Synonym für die schöne bunte Marketingwelt gilt – Waschmittel.

In Deutschland wurde der Sohn eines Dorfschullehrers zum Pionier auf diesem Gebiet: Fritz Henkel (1848-1930) gründete 1876 in Aachen eine Fabrik zur Produktion eines „Universal-Waschmittels“. Schon vom Produktionsstart an warb er für sein Produkt in Zeitungen und Zeitschriften, und nach kurzer Zeit verpasste er seiner pulverisierten Mischung aus Wasserglas und Soda den Markennamen „Henkel's Bleich-Soda“.

1899, die Firma war inzwischen nach Düsseldorf umgezogen, überschritt der Jahresumsatz erstmals die Millionenmarke. Und 1907 erfolgte der endgültige Durchbruch.

In den Henkel-Labors war das erste selbsttätige Waschpulver der Welt erfunden worden, mit dem man, so die Werbebotschaft, „durch einmaliges Kochen ohne Mühe, ohne Reiben blendend weiße Wäsche erzielt“. Das Kind bekam einen Namen – aus den Anfangsilben der Hauptbestandteile Perborat und Silikat – und ein noch nie da gewesener Werbeetat von einer Million Mark spülte Persil in alle Waschküchen – erst in Deutschland, dann in ganz Europa. Innerhalb von sechs Jahren wuchs der Henkel-Umsatz um das Fünzigfache.

Ins gleiche Metier zog es 1879 William Hesketh Lever, einen jungen Lebensmittelhändler aus Lancashire, der Region zwischen Liverpool und Manchester. Er hatte gerade das bislang größte Geschäft seines Lebens gemacht, indem er Butter und Eier nicht mehr beim Händler, sondern direkt beim Erzeuger kaufte.

Jetzt suchte er eine ähnlich zündende Idee für ein anderes Produkt aus seinem Sortiment, für „Lever's Reine Honigseife“, die zwar wie Honig hieß, aber ganz normale Kernseife war, von den Levers nur geschnitten und verpackt.

LEVER'S BRINGT
SUNLIGHT
IN DIE WASCHKÜCHE.

Ist das
selbst-
bewusst?
Durchaus.
Aber ist es
dann auch
überheblich?
Keinesfalls.
Denn dort,
wo die Ge-
fahr besteht,
sprechen
Zahlen.

Die Erleuchtung kam ihm in Liverpool. Dort machte er auf der Heimreise von einem Ferienaufenthalt Station und ging einkaufen – einen Markennamen. Ein Agent für Handelsnamen bot Schutzrechte für Produktnamen an, und Lever schlug zu. Welchen Namen muss eine Seife haben, um im grauen, englischen Alltag zum Erfolg zu werden? Vernünftig wäre ein Name gewesen, der „weiß“ oder „rein“ beinhaltet, schließlich entspräche das genau der Wirkung, die das Produkt haben sollte. Aber wer will schon immer vernünftig sein?

Ein schöner Traum hellt das trübe Leben auf, beim Träumen könnte doch die Seife helfen, dachte sich Lever und ließ sich die Marke Sunlight schützen.

Die Wirkung einer solchen ökonomischen Innovation ist durchaus vergleichbar mit dem, was eine Mutation in der Natur anrichtet. In den meisten Fällen: gar nichts, denn sie stellt sich als nicht lebensfähig heraus und verschwindet schnell wieder. In manchen Fällen: wenig, denn die Neuigkeit bringt keinen Selektionsvorteil und steht deshalb mehr oder weniger gleichberechtigt und unbeachtet neben den traditionellen Lebensformen.

Doch wenn sich eine Mutation als Überlebensvorteil erweist, erobert sie eine neue ökologische Nische, verdrängt alteingesessene Arten und wandelt die Umwelt – nach ihrem Bilde.

Ob es sich dabei um einen Finken mit einem besonders harten Schnabel oder einen Anthropoiden mit einem ungewöhnlich großen Großhirn handelt, ist dabei im Prinzip unerheblich – wenn auch nicht im Grad der Auswirkungen auf die Umwelt.

Und
was die
vergangenen
Jahre betrifft,
sprechen
diese Zahlen
für uns.

EIN GUTER NAME IST EINE SACHE.
DER VERZICHT AUF TIERISCHEN TALG
EINE ANDERE.

Die Marke war über lange Zeit ihres Bestehens eine Nebenform, die zwar existierte (hätte es sonst in Liverpool einen Agenten für Handelsmarken gegeben?), aber kaum beachtet wurde. Jedes Kind brauchte einen Namen, jede neu gegründete Stadt und auch Produkte hin und wieder. Aber erst in einer Situation, in der große Mengen von Menschen ihre Grundbedürfnisse fast völlig durch gekaufte Waren decken mussten, über wenig Zeit verfügten, weil sie fast rund um die Uhr Erwerbsarbeit leisteten, dadurch aber über etwas mehr Geld verfügten, als für das nackte Überleben notwendig war, bestanden Umweltbedingungen, die der Marke ihren Siegeszug ermöglichten.

Darum leisten wir uns auch heuer wieder das Vergnügen, mit Ihnen auf die Geschichte des Reichtums zurückzuschauen.

Nun gut, für den Siegeszug der Unternehmung von William Hesketh Lever war nicht allein der clevere Markenname verantwortlich. Mindestens genauso wichtig war Levers Einfall, seine Reinigungsmittel nicht mehr auf Basis von tierischem Talg, sondern von pflanzlichen Ölen herzustellen; erstens wegen der besseren Schaumwirkung, zweitens waren Pflanzenfette billiger als Talg.

Ein Markenprodukt, das in der Anwendung besser und in der Produktion preiswerter ist als die Konkurrenz, bildet einen unschlagbaren Dreiklang: 1885 hatte sich Lever für 4.000 Pfund eine kleine Seifenfabrik in Warrington gekauft, 1890 warf seine Firma bereits einen Gewinn von 50.000 Pfund ab. 1894 wandelte er seine Firma in eine AG um. Er und sein Bruder übernahmen für 750.000 Pfund die Stammaktien, das Publikum riss sich darum, zwei Millionen Pfund für die stimmrechtslosen Vorzugsaktien ausgeben zu dürfen.

EIN DROGENSKANDAL!
UND ALLES NUR WEGEN
EINER BRAUSE AUS ATLANTA.

Die Lever-Aktien waren keine kurzfristigen Spekulationsobjekte, sondern eine langfristige, profitable Geldanlage, für die damals eher schwindlige Börsenwelt also ein äußerst reelles Investment. Aber auch jenseits der Börse wirkte sich der Siegeszug der Markenunternehmer segensreich auf die ökonomische Kultur aus.

Denn die neuen Superreichen waren im Durchschnitt wesentlich sympathischere Zeitgenossen als die ungehobelten Räuberbarone vom Schlag eines Vanderbilt oder Gould, die in den Jahrzehnten zuvor die Vermögensranglisten angeführt hatten. Jeder Fleck auf der Weste des Unternehmers, der Firma oder des Produkts konnte sich zu einem Skandal und in der Folge zu einer massiven Geschäftsschädigung auswachsen.

Um mit
Erstaunen
und Verwun-
derung zu
sehen, wie
vorange-
gangene
Generationen
zu ihrem
Geld kamen.

1901 hatte Asa Candler (1851-1917) aus Atlanta im US-Bundesstaat Georgia mit einem Skandal zu kämpfen, der die Existenz seines Erfolgsprodukts gefährdete: Es mache Amerikas Jugend drogenabhängig, lautete der Vorwurf. Und das war nicht so einfach von der Hand zu weisen, schließlich bildeten Coca-Blätter einen wichtigen Bestandteil dieses Erfrischungsgetränks – warum sonst hätte der Drogist Doc Pemberton 1886 seine Erfindung Coca-Cola genannt?

Für Candler ging es um alles: 1891 hatte er für 2.300 Dollar sämtliche Markenrechte und die Rezeptur erworben und das bis dahin nur in Atlanta vertriebene Getränk innerhalb weniger Jahre über die gesamten USA verbreitet.

Er versuchte es mit einer Vorwärtsverteidigung und ließ eine Broschüre drucken, in der er zugab, dass Coca-Cola Spuren von Kokain enthielt, aber in so geringer Menge, dass sie gar nicht süchtig machen könnten. Und er bot an, das Getränk sofort vom Markt zu nehmen, wenn „es einen einzigen Fall von Kokainabhängigkeit gibt, der auf den Genuss unseres Coca-Cola zurückzuführen ist“.

Doch obwohl ein solcher Fall niemals präsentiert werden konnte, blieb die Brause im Gerede. 1905 schließlich streckte Candler die Waffen und änderte die Rezeptur. Seither steckt Kokain nur mehr im Namen, aber nicht mehr im Produkt.

VON DER WARZENTINKTUR
IN DEN KUCHEN.
MIT EIN PAAR UMWEGEN,
DIE DAS LEBEN OFT
MIT SICH BRINGT.

Die Tradition
verfolgen
wir seit 1922
konsequent:
immer offen
für Neues zu
sein.

Genau in der Zeit, als Coca-Cola seinen Siegeszug durch die USA antrat, wurde in einer Apotheke in der Bielefelder Niedernstraße das Fundament für eines der größten deutschen Vermögen gelegt.

Und das mit einem Produkt, von dem kein vernünftiger Mensch jemals vermutet hätte, dass man damit zum Millionär werden könnte – kleine Tütchen mit einer Mischung aus 38,3% Mehl, 32,2% Natriumbikarbonat und 29,5% Weinsäure.

Der Apotheker August Oetker (1862-1918) hatte 1888 in Botanik promoviert: „Zeigt der Pollen in den Unterabteilungen der Pflanzenfamilien charakteristische Unterschiede?“ hieß die Arbeit, die ihm den Titel eines Dr.phil. einbrachte.

1891 erwarb Oetker mit finanzieller Unterstützung seiner Schwiegermutter die Apotheke im Zentrum Bielefelds und machte sich sofort daran, eigene Produkte zu entwickeln und zu verkaufen. Gleich im ersten Jahr bot er seinen Kunden sechs Innovationen an: medizinische Weine, Sanitätskakao, Fußcreme, Warzentinktur, ein Schönheitsmittel und Backpulver.

Backtriebmittel gab es zwar schon längst. In den Backstuben verwendete man einfaches Natron und gereinigten Weinstein, und ein 30 Jahre zuvor von Justus Liebig erfundenes Mittel wurde als „Liebig's selbsttätiges Backmehl“ auch an Hausfrauen verkauft. Aber alle Mittel hatten ihre Nachteile.

Sie hinterließen einen Nachgeschmack im Gebäck, vertrugen keine Lagerung oder waren schlichtweg zu teuer.

Oetker wollte das ändern.

Zwei Jahre lang entwickelte er das Rezept weiter, bis er 1893 eine Pulvermischung hatte, die „ohne Fehlzündung“ funktionierte. Dann ermittelte er, wie viel Pulver man für ein Pfund Mehl brauchte, und genau diese Menge füllte er in kleine Tütchen ab und verkaufte sie unter dem Namen „Dr. Oetkers Backin“ für zehn Pfennig die Tüte.

Das war damals viel Geld und der Preis enthielt auch ein paar hundert Prozent Gewinnspanne, aber das Produkt fand trotzdem reißenden Absatz.

Denn Dr. Oetker verkaufte nicht nur ein paar Gramm Backpulver, sondern die Garantie für einen gelungenen Festtagskuchen (für den es auf jeder Packung einen Rezeptvorschlag gab).

„FÜR REINE QUALITÄTEN
LEISTE ICH VOLLE GEWÄHR ...“

... schrieb Oetker in seiner ersten Werbebroschüre – und diese Gelinggarantie war seinen Kundinnen allemal zehn Pfennig wert.

Die Marke erwies sich im 20. Jahrhundert als der nach Gold stabilste Vermögenswert überhaupt. Die meisten Marken, die unser Leben heute begleiten, stehen uns schon seit einem Jahrhundert zur Seite.

Coca-Cola, Aspirin, Dr. Oetker, Odol, Persil, Mercedes, Levi's, Tempo – starke Marken sind kaum totzubekommen.

Sie werden in der Phase ihres Aufstiegs von der Persönlichkeit ihres Schöpfers geprägt und können diesen auch weit über seine physische Existenz hinaus zu quasi ewigem Leben verhelfen.

Bei August Oetker war es die kompromisslose Orientierung an Qualität und Service, bei Adidas-Gründer Adolf Dassler die Entwicklung immer besserer Schuhe für die besten Sportler der Welt und bei Coco Chanel ein unverwechselbarer Stil: schlichte, bequeme und stets elegante, kurz: klassische Mode.

„HEINZELMANN“
SCHLÄGT DEN BESATZERN
EIN SCHNIPPCHEN.

Wie schwer es ist und wie lange es dauert, eine Marke zu zerstören, ist seit bald drei Jahrzehnten im fränkischen Fürth zu beobachten.

Dort hatte der gelernte Installateur und begnadete Bastler Max Grundig mit 22 Jahren seine Leidenschaft zum Beruf gemacht.

Dinge anders
zu betrach-
ten, anders
zu bewerten
und neue
Lösungen zu
finden.

„Ich bin nicht auf die Welt gekommen, um der Größte zu werden. Als junger Mann wollte ich Radio hören“, sagte er in einem Interview kurz vor seinem Tod.

„Radio, das war ein Wort, das für mich wahrscheinlich genauso faszinierend war wie heute für Millionen junger Menschen die Begriffe Video oder Computer. Und als ich dann die Chance hatte, Radios zu machen, Herrgott, da hab ich zugegriffen.“

1946 startete er mit einem Schuss
Chuzpe seine Nachkriegskarriere:
In Deutschland war der Verkauf
von Rundfunkgeräten noch von den
alliierten Besatzern verboten – nicht
aber der Verkauf von Baukästen, aus
denen man sich ein Radio basteln
konnte.

Die bot Grundig unter dem treu-
deutschen Namen „Heinzelmann“
an und wurde damit republikweit
bekannt.

Mit Radios (ab 1948), Tonbandge-
räten (ab 1951) und vor allem Fern-
sehapparaten (ab 1952) machte er
Grundig zum führenden Hersteller
der Branche in Europa.

Seit dem Ende der Siebzigerjahre
jedoch geriet das Unternehmen
durch die wachsende Konkurrenz
fernöstlicher Produzenten unter
Druck und kam nicht mehr aus der
Verlustzone.

Umsatz und Mitarbeiterzahl schrumpften von Jahr
zu Jahr, das Unternehmen stand mehrmals am Rand
der Pleite oder war tatsächlich insolvent – aber wenn
es einen Vermögenswert gibt, über den Grundig ver-
fügt, dann ist es die Marke.

Immer noch.

EINIGE WENIGE
MARKENMULTIS
BEHERRSCHEN DEN
WELTMARKT.

Beweglicher
zu sein,
schneller zu
reagieren.

So sehr die großen Marken dieser Welt ihre eigene Persönlichkeit versprühen: Die Unternehmen, die für diese Marken verantwortlich sind, tun das heute nur noch selten.

Bei Nestlé, Procter & Gamble, Unilever, LVMH, Disney, l'Oréal, um nur einige der wichtigsten zu nennen, arbeiten Manager mehr oder weniger im Hintergrund, vor dem sich die Marken glanzvoll entfalten können.

Sie vermögen in Ruhe abzuwarten, bis ihnen die daneben noch bestehenden Markenunternehmen im Familienbesitz, wie Oetker und Henkel in der Bundesrepublik Deutschland, Ferrero in Italien oder Mars in den USA, in die Hände fallen.

Irgendwann lässt bei der Erbengeneration das Interesse nach, irgendwann schlagen Managementfehler zu oder eine Rezession.

Die gibt es zwar bei den Procters und Nestlés auch, aber dort bedrohen sie nur eine Marke, nicht die Existenz. Wenn ein Unternehmen hingegen von einer Marke abhängig ist, liegt es sturmreif, sobald die Marke ein Problem bekommt.

Die Aufgaben, die heute gleichzeitig gelöst werden müssen, um eine Marke zu lancieren, sind derart komplex, dass es so gut wie unmöglich erscheint, als Einzelunternehmer aus dem Nichts heraus eine Marke zu etablieren.

Das Produkt muss stimmen, die Positionierung ebenfalls, die Werbung muss dazu passen und auch noch in den richtigen Medien erscheinen, das Produkt muss im Handel so platziert sein, dass die Kunden es auch finden; und damit es nicht nur einmal, sondern auch ein zweites Mal gekauft wird, müssen sowohl Preis-Leistungs-Verhältnis und Kundendienst als auch Image stimmen, und das alles landesweit, oder noch besser, gleich weltweit, denn wenn es jemandem gelingt, einen Treffer in, sagen wir, Österreich zu landen, kommt garantiert einer von den großen Markenkonzernen und bringt ein Nachahmerprodukt auf den Markt.

Und damit
- zu guter
Letzt - das
zu tun, was
unsere
Kunden von
uns erwarten
dürfen: ihr
Vermögen
mit den
richtigen
Ideen zu
sichern und
zu mehren.

DER MIT DEM BULLEN REITET.

So gesehen hätte Dietrich Mateschitz gar nicht erst anfangen dürfen. Er konnte nur scheitern.

Er fing trotzdem an. Und scheiterte nicht.

Und legte stattdessen in den vergangenen knapp zwei Jahrzehnten eine Erfolgsstory hin, die genauso unglaublich klingt wie die Geschichte mit den Backpulvertüten.

Eine nach Gummibärchen schmeckende Limonade in Dosen abzufüllen, mit ein paar grob gezeichneten Cartoons zu bewerben und für einen Preis zu verkaufen, um den man die fünfzehnfache Menge Coca-Cola bekäme, das war an sich schon ein Husarenritt.

Doch Mateschitz, der sein Marketing-Handwerkzeug bei Procter & Gamble gelernt hatte, glaubte fest an die Wirkung von Energy-Drinks mit dem aufputschenden Taurin, die er als Blendax-Manager auf einer Geschäftsreise in China kennengelernt hatte.

„ICH HABE DIESEN MARKT
ANALYSIERT UND MICH
GEWUNDERT, DASS ES DIESE
PRODUKTE AUSSERHALB
ASIENS NOCH NICHT GAB.“

Auch wenn
wir in diesem
Geschäfts-
bericht in die
Geschichte
blicken ...

Mateschitz hängt seine Managerkarriere an den Nagel und macht sich an die Arbeit: Er mixt Taurin mit Koffein, Glucoronolacton und viel Zucker zu einer Brause zusammen, die er „Red Bull“ tauft und mit dem einprägsamen Slogan „Red Bull verleiht Flügel“ ins Rennen schickt.

Dass er das vor den Augen von Coca-Cola und Pepsi tat, die innerhalb von wenigen Wochen ein ähnliches Getränk zu einem Drittel des Preises auf den Markt bringen können, erhöhte das Risiko beträchtlich: Es musste nicht nur das Produkt beim Kunden ankommen, es mussten auch die marktbeherrschenden Großkonzerne stillhalten.

Und dass er Red Bull 1987 zuerst in Österreich platzierte, sich aber erst sieben Jahre später an die Eroberung des deutschen Markts machte, steigerte das Wagnis nochmals.

Das gilt bis heute, obwohl eine Zeit lang praktisch im Wochenrhythmus irgendjemand versuchte, einen Energy-Drink im Red Bull-Format auf den Markt zu bringen.

„DAS IST NICHTS FÜR DIE
SCHWACHEN, DAMIT SIE
STARK WERDEN. SONDERN
FÜR DIE STARKEN, DASS SIE
NOCH STÄRKER WERDEN.“

Was Red Bull-Gründer Dietrich
Mateschitz über seine Marke sagt,
würde demnach genauso auf den
Begriff Marketing zutreffen.

... wird dieser
Blick uns
nicht
von unserer
Haltung
abbringen,
auch in
Zukunft in
die Zukunft
zu schauen.

Dorthin,
wo auch
in den
kommenden
Jahrzehnten
unsere
Herausfor-
derungen liegen
werden.

AM LAUFENDEN BAND: DER TRIUMPH DES FORDISMUS.

Der große Erfolg der ersten Markenartikel am Ende des 19. Jahrhunderts ist ein deutliches Indiz dafür, dass die industrielle Revolution nun langsam aufhörte, ihre Kinder zu fressen.

Ganz offenbar war in breiten Bevölkerungsschichten eine Kaufkraft vorhanden, die zumindest etwas über die Sicherung des Existenzminimums hinausging – sonst hätte August Oetker kaum mit Backpulvertütchen für den Sonntagskuchen reüssieren können.

„IHR WERDET EINST IN
EIGENEN WAGEN FAHREN,
AUF EIGENEN SCHIFFEN
TOURISTISCH DIE MEERE
DURCHKREUZEN.

ODER IHR SAUST MIT EUREM
LUFTGESPANN ÜBER DIE
ERDE IM WETTFLUG MIT
DEN WOLKEN, WINDEN UND
STÜRMEN.“

Ihre
Chancen,
ebenso wie
unsere.

So zukunftsfröhlich zeigte sich die SPD in Deutschland in einer Erklärung zum 1. Mai 1904. Und diese hemmungslos optimistische Prophezeiung sollte sich als realistischer erweisen als so manche andere Expertenprognose der damaligen Zeit.

Nur bei der Frage der Verantwortlichkeit traf sie knapp daneben: Neben dem „sozialdemokratischen Zukunftsstaat“ gab es noch ein paar andere, die dazu beitrugen, die Armut der Masse in einen Wohlstand für viele zu verwandeln.

Unter ihnen wiederum ragten zwei besonders hervor: Frederic Winslow Taylor und Henry Ford.

EIN HINTER-
WÄDLERISCHER ANTISEMIT
REVOLUTIONIERT
DEN KAPITALISMUS.
AUSGERECHNET.

Man tritt Henry Ford wohl nicht zu nahe, wenn man ihn als Hinterwädler bezeichnet. Seinen Geburtsort Dearborn ein Dorf zu nennen wäre für den Zeitpunkt seiner Geburt eher schon zu hoch gegriffen.

Fords Eltern waren Farmer, aber den Gedanken, dass Henry als ältestes von sechs Kindern die Farm übernehmen würde, gab der Vater früh auf: Henrys schwächliche Konstitution sprach dagegen, und seine früh aufblühende Leidenschaft für Basteln, Mechanik und Technik prädestinierte ihn eher für eine handwerkliche Laufbahn.

Zeit seines Lebens blieb seine Gedankenwelt der Enge seines Dorfes verhaftet. Henry Ford hasste Komplexität, Parteien, Gewerkschaften, Unmoral, Banken und Juden. Wann immer er sich mit handgestrickten Patentrezepten in die Politik einmischte, schwiegen selbst die größten Bewunderer des Unternehmens peinlich berührt.

So auch 1915, als er ein Kreuzfahrtschiff charterte, es mit Pazifisten und Presseleuten füllte und nach Europa fuhr, um die dortigen Nationen von der Sinnlosigkeit des Krieges zu überzeugen.

Doch weil kein Staatsoberhaupt den berühmten Henry Ford empfangen wollte, kehrte das Friedensschiff unverrichteter Dinge wieder zurück.

Weit bedenklicher waren die antisemitischen Tiraden, die Ford ab Anfang der Zwanzigerjahre verbreitete. 1920 gab er ein Interview, in dem er dem „internationalen Judentum“ die Schuld an allen Kriegen der Welt zuschrieb, und zwischen 1920 und 1927 publizierte Fords eigene Zeitung, der „Dearborn Independant“, eine 81-teilige Serie über Juden, „das größte Problem der Welt“. 1922 soll Ford, einem unbestätigten Zeitungsbericht zufolge, einer antisemitischen deutschen Splitterpartei namens NSDAP eine beträchtliche Geldsumme gespendet haben.

Ganz und gar bestätigt ist hingegen, dass Henry Ford am 30. Juli 1938, seinem 75. Geburtstag, das Großkreuz des Deutschen Adlerordens verliehen wurde – mit einer persönlichen Grußbotschaft von Adolf Hitler. Diese höchste Auszeichnung, die ein Ausländer von Nazideutschland erhalten konnte, wurde überhaupt nur zweimal vergeben – der andere Empfänger war übrigens Benito Mussolini.

Weil das,
was unser
Haus tut, weil
die Erfolge,
die wir haben,
untrennbar
mit Ihren
Erfolgen
zusammen-
hängen.

Diese Entgleisungen schmälern zwar ganz erheblich die historische Größe der Person Henry Fords, nicht aber die seines Werks. Denn zwischen 1908 und 1914 brachte er gleich eine ganze Batterie von Innovationen in die Welt, die die Entwicklung des Kapitalismus nachhaltig positiv beeinflussten: die Massenproduktion, das Fließband, die Massenkaukraft und die Beteiligung der Arbeiter am Produktivitätsfortschritt des Unternehmens.

Es war eine Kette von Ereignissen nötig, über Jahrzehnte verteilt, um Henry Ford so weit zu bringen. Am Anfang stand eine Art Erweckungserlebnis: Im Juli 1876 begegnete ihm auf der Straße nach Detroit erstmals ein Wagen, der sich aus eigener Kraft vorwärts bewegte.

„Von jener Zeit an, als ich als zwölfjähriger Junge zum ersten Mal eine Lokomobile erblickte, hat mein stärkstes Interesse dem Problem der Herstellung einer selbsttätig fahrenden Maschine gegolten“, schrieb Ford später.

Als Zweites kam eine Bauanleitung: Im Januar 1896 veröffentlichte die Zeitschrift „The American Machinist“ eine Beschreibung zum Bau eines einfachen Benzinmotors. Henry, damals Chefingenieur der Detrouiter Elektrizitätsgesellschaft, begriff sofort: „Hiermit kann man einen Berg von Geld machen.“ Drei Jahre später hatte er sich so in die Autobauerei hineingesteigert, dass ihn sein Arbeitgeber vor die Wahl stellte – entweder Auto oder Arbeitsplatz.

Ford wählte das Auto und kündigte.

„... DAS AUTOMOBIL DEM
GANZEN VOLK ANBIETEN.“

Die dritte Zutat zum Ford'schen Erfolgsrezept war eine fixe Idee: Zu Beginn des 20. Jahrhunderts war nämlich die gesamte noch junge Automobilbranche davon überzeugt, dass Gewinne nur mit teuren Autos für die Oberschicht zu machen seien – nur Ford glaubte das genaue Gegenteil.

„Die richtige Methode ist, das Automobil dem ganzen Volk anzubieten.“ Das brachte ihn in direkten Gegensatz zu Alex Malcolmson, seinem Partner in der frisch gegründeten Ford Motor Company: Wie soll man an Menschen, die praktisch kein Geld übrig haben, einen Luxusartikel wie das Auto verkaufen? Im Mai 1906, nach einem Jahr Machtkampf, verkaufte Malcolmson lieber seine Aktien als weiterhin Ford Automobile, und damit hatte Henry Ford freie Bahn.

Von dieser Übernahme der Aktienmehrheit bis zum legendären Ford Model T, das im Oktober 1908 nach zwei Jahren Entwicklungszeit auf den Markt kam, war es für Ford ein logischer Schritt.

„Sein Erfolg war einfach unausweichlich. Er musste kommen, denn der Wagen barg alles, was ich an Ideen, Geschick und Erfahrungen in ein Automobil hineinzustecken vermochte.“

In der Tat war der Wagen vom ersten Moment an ein Hit, und Ford räumte seinem Alter Ego, dem T-Model, alle Hindernisse aus dem Weg – schon nach einem Jahr strich er alle übrigen Wagen aus dem Programm. Ford baute nur noch einen Wagen in einer Farbe, aber so billig, dass der Traum vom eigenen Automobil für immer mehr Menschen in greifbare Nähe rückte. 1909 setzte Ford als erster Autohersteller der Welt mehr als 10.000 Wagen in einem Jahr ab, zwei Jahre später waren es 34.528 Wagen, und schon 1912 wurde die 100.000er Schallmauer durchbrochen.

Ein gigantischer Erfolg. Der Mann, der mit allen Fasern seines Willens das Auto für jedermann bauen wollte, war drauf und dran, das auch zu schaffen.

So viele Widerstände hatte er überwunden, da konnte er es nicht zulassen, dass ihm produktions-technische Hindernisse den Weg versperrten. Aber in genau dieser Situation befand sich Ford 1911. Für die großen Stückzahlen, bei denen er inzwischen angekommen war, benötigte er schier unendliche Mengen an Rohstoffen, Vorprodukten, Einzelteilen, Menschen und Platz – mit der traditionellen Organisation der Fabrikarbeit war das schlichtweg nicht mehr zu bewältigen.

Aber es musste eine Möglichkeit geben. Er, Henry Ford, hatte die Autoindustrie in eine neue Dimension katapultiert; konnte er da in der Produktion noch mit den Methoden der Jahrhundertwende arbeiten?

EIN STAHLARBEITER REVOLUTIONIERT DIE ARBEITSWISSENSCHAFT.

Genau um diese Zeit veröffentlichte ein anderer, ebenfalls etwas verschrobener Amerikaner ein Buch, mit dem er den Anspruch erhob, auf einen ganz einfachen Gedanken gekommen zu sein, den weder in der 5.000-jährigen Geschichte der Erwerbsarbeit noch in der 200-jährigen Geschichte des Kapitalismus jemand zum Ausdruck gebracht hatte.

Schon mit seinem Lebenslauf strahlte Frederick Winslow Taylor eine unerhörte Einmaligkeit aus: Er ist wohl der Einzige in der Geschichte der Harvard Universität, der die Aufnahmeprüfung bestand, aber statt dort zu studieren eine Lehre in einem Stahlwerk machte.

Und er dürfte der einzige Vorarbeiter eines Stahlwerks gewesen sein, der die Tennismeisterschaft der USA gewann (1881).

Danach stieg Taylor zum Ingenieur und leitenden Angestellten auf – und 1901, mit 45 Jahren, wieder aus. Er habe es nicht mehr nötig, einer geregelten Arbeit nachzugehen, meinte er, und widmete sich ein ganzes Jahrzehnt lang der „wissenschaftlichen Betriebsführung“.

Angelehnt an die Formulierung eines anderen großen Weltveränderers, Karl Marx, hieß Taylors zentraler Gedanke: Die Unternehmer haben die Arbeit bisher nur verschieden interpretiert – es kommt darauf an, sie zu verändern. Durch genaue Beobachtung jedes Arbeitsschritts lässt sich der gesamte Arbeitsablauf derart verbessern, dass in weniger Zeit mit weniger Mühe das gleiche oder sogar ein höheres Ergebnis erreicht werden kann.

Und so erstaunlich es klingt, vor Taylor war in der Tat noch niemand auf die Idee gekommen, Arbeitsabläufe zu beobachten, um Produktivität zu steigern.

Es waren zwar immer wieder neue Technologien eingeführt worden, um menschliche Arbeit zu ersetzen – aber nicht, um menschliche Arbeit effizienter zu machen.

Bei der Herstellung komplexer Produkte stieß (und stößt) die Mechanisierung jedoch an ihre Grenzen. Sie enthalten zu viele Arbeitsschritte, als dass eine Maschine die gesamte Arbeit leisten könnte. Es gab und gibt keine Hemdenherstellungsmaschinen, sondern „nur“ Nähmaschinen.

Wie die so verbleibende Arbeit am besten zu organisieren wäre, hat all die ökonomischen Theoretiker nie interessiert. Offenbar musste jemand kommen, der selbst in einem Stahlwerk gearbeitet hatte, um darauf zu stoßen, dass Umsatz und Ertrag dadurch gesteigert werden konnten, dass man den Arbeitern bei der Arbeit zusah.

Jetzt war es dafür höchste Zeit. Taylors Buch „Principles of Scientific Management“ fand bei Kapitalisten und Kommunisten gleichermaßen viel Anklang.

Taylor entwickelte sich schnell zum gut bezahlten Vortragsreisenden und zum wahrscheinlich ersten hauptberuflichen Unternehmensberater: „Consultant to Management“ stand auf seiner Visitenkarte und das bereits zu einer Zeit, als das Wort Management gerade erst erfunden worden war.

Schon ein Jahr nach der Veröffentlichung durfte Taylor seine Prinzipien vor einem Ausschuss des US-Repräsentantenhauses darlegen.

Dabei wirkte er so überzeugend, dass die Politiker die Hoffnung hegten, die Anwendung der Taylor'schen Regeln könnte der amerikanischen Industrie einen Konkurrenzvorsprung auf dem Weltmarkt verschaffen, und die Unternehmen aufriefen, sich diese Vorschläge zu eigen zu machen.

DAS FLIESSBAND
ERMÖGLICHT FORD DIE
MASSENPRODUKTION.

Henry Ford hielt zwar nicht viel von Politikern, aber in diesem Punkt gab er ihnen voll und ganz Recht. Taylors Ideen waren genau das, was ihm noch gefehlt hatte, um sein Problem zu lösen.

Eine Teilung der Arbeit in kleinste Einheiten, die Eliminierung aller überflüssigen Bewegungen und Denkvorgänge, das würde die Produktion so rationalisieren, dass sie in jede beliebige Höhe steigen konnte. Die Einführung des Fließbands im Frühjahr 1913 – und damit der eigentliche Beginn der Massenproduktion – war die logische Konsequenz.

Das Fließband als solches war zwar keine neue Erfindung – bereits 50 Jahre zuvor wurden im Schlachthof von Chicago die geschlachteten Tiere auf diese Weise den verschiedenen Weiterverarbeitungsschritten zugeführt.

Aber gekoppelt mit den Erkenntnissen Taylors führte es bei Ford zu einer kompletten Revolutionierung der Fabrikarbeit.

Hingebungsvoll und seitenlang berichtet Ford in seinem autobiographischen Werk „Erfolg im Leben“ über die Spareffekte, die sich durch die neue Technik ergaben.

Nur ein Beispiel: 1912, vor der Einführung des Bands, brauchte ein Arbeiter etwa 20 Minuten für die Herstellung eines Schwungradmagneten. Mit dem Fließband wurde 1913 die Produktion in 29 verschiedene Arbeitsschritte zerlegt, die Herstellungszeit sank auf 13 Minuten und 10 Sekunden pro Magnet. 1914 stellte man das Fließband 20 Zentimeter höher und verminderte dadurch die Arbeitszeit auf 7 Minuten pro Magnet.

Innerhalb von nur zwei Jahren verdreifachte sich damit die Arbeitsproduktivität bei der Herstellung von Schwungradmagneten, und dies war nicht einmal ein besonders herausragendes Beispiel.

7.882 unterschiedliche Arten von Verrichtungen habe die letzte Zählung in seiner Fabrik ergeben, beschrieb Ford 1922. Besonders stolz war er darauf, dass er auf diese Weise auch Behinderten die Fabrikarbeit ermöglichte: „3.595 Verrichtungen verlangen keinerlei körperliche Anstrengungen. Ein größerer Teil dieser leichten Arbeiten hätte auch von Schwerbehinderten geleistet werden können. Wenn die Arbeit nur genügend eingeteilt ist, dürfte es keinen Mangel an Arbeitsgelegenheiten für die physisch Benachteiligten geben.“

VON FORD'SCHEN LÖHNEN KONNTE MAN FORD'SCHE AUTOS KAUFEN.

Um dorthin zu kommen, hatte Ford allerdings noch ein gravierendes Problem zu lösen: Er musste die Arbeiter davon überzeugen, am Fließband zu arbeiten. Das Jahr 1913 war unter diesem Aspekt nämlich eine einzige Katastrophe.

Die Fluktuation im Werk stieg auf über 300 Prozent – im Durchschnitt blieb ein Arbeiter nicht einmal vier Monate bei Ford. Die Arbeit am Band war zwar körperlich weniger anstrengend als die Beschäftigungen vorher, aber die Monotonie der Tätigkeit und die soziale Isolation wogen für die Arbeiter weit schwerer, und wer konnte, wechselte die Firma.

Und obwohl die Einarbeitungszeit auf die einzelnen Posten am Fließband relativ kurz war, musste ein Personaldurchsatz in dieser Größenordnung einen großen Teil der potenziell erreichbaren Produktivitätsvorteile zunichte machen, bevor sie entstehen konnten.

Die Lösung, zu der Ford kam und die er stets als „meine großartigste Idee zur Kostensenkung“ verteidigte, wurde am 5. Jänner 1914 verkündet:

Ford verdoppelte die Löhne auf 5 Dollar pro Tag und senkte gleichzeitig die tägliche Arbeitszeit von neun auf 8 Stunden.

Die Arbeit suchenden Menschen Detroit's rannten ihm die Fabrik-tore ein, die Fluktuation ging dramatisch zurück, die Produktivität stieg weiter und noch schneller wuchs der Flächenbedarf für den Firmenparkplatz: Denn von Ford'schen Löhnen konnte man Ford'sche Autos kaufen.

Die Botschaft war so einfach, dass sich ihr keiner der Konkurrenten entziehen konnte. Das von ihnen anfangs heftig bekämpfte Lohnmodell Fords übte einen solchen Sogeffekt auf die Beschäftigten aus, dass der Rest der Branche darauf reagieren musste. Und da Ford nicht einfach aus der Welt zu schaffen war, zog man nach.

Das Fließband vervielfachte nicht nur die Arbeitsproduktivität – die Unternehmen konnten auch gar nicht anders, als einen großen Teil der Produktivitätsfortschritte an die Beschäftigten weiterzugeben. Und damit sie das später nicht vergaßen, gab es die Gewerkschaften.

TAYLORISMUS + GEWERKSCHAFT = KONSUMZEITALTER.

Dann werden
wir sie nutzen.
Egal, ob
es finanzielle
oder
technologische
Möglichkeiten
sind.

Die amerikanische Erfindung des Taylorismus gab den Unternehmen das Instrument in die Hand, um die Produktivität der Industriearbeit zu steigern. Und die europäische Erfindung der Gewerkschaften war das Instrument der Beschäftigten, das ihnen erlaubte, an den Früchten zu partizipieren.

Keines der beiden Instrumente kann ohne das andere erfolgreich gespielt werden: Jede Produktivitätssteigerung geht ins Leere, wenn sich niemand die zusätzlich hergestellten Produkte leisten kann – übertriebene Lohnerhöhungen führen wiederum nicht zu steigender Kaufkraft, sondern nur zu steigender Geldentwertung.

Die „Verfünzigfachung der Produktivität der Industriearbeit im 20. Jahrhundert“ (Peter F. Drucker) lässt sich größtenteils auf die Taylorisierung sämtlicher Produktionsprozesse zurückführen.

Der Fordismus, die arbeitsteilige Massenproduktion standardisierter Güter, bildet dabei nur die erste Etappe. Er war geeignet für alle Arten von komplexen, in großen Mengen hergestellten Waren. Zu deutsch also: für Konsumgüter.

Und genau das waren auch die Produkte, die von nun an immer häufiger nachgefragt wurden.

Es entwickelten sich die ersten Großkonzerne für Güter des täglichen Bedarfs – für Nahrungsmittel (Knorr, Nestlé, Leibniz), für Reinigungsmittel (Henkel, Lever, Procter & Gamble) und für Geld.

Volks- und Raiffeisenbanken, Spar-, Bauspar- und Darlehenskassen entstanden als Selbsthilfeorganisationen der Arbeiter, Bauern und Handwerker, die ihre Interessen von den bestehenden Privatbanken nicht vertreten sahen und dennoch einen Einstieg in die Geldwirtschaft schaffen wollten.

Das liegt dem Unternehmen gewissermaßen im Blut.

ZU GUTER LETZT:
EIN BLICK IN DIE
KRISTALLKUGEL.

Darum
können wir
auch mit
Stolz sagen:
Wenn unsere
Spezialisten
die Zeitung
lesen, tun sie
es für Sie.

Es wird immer wieder Branchen geben, die Einzelnen den Aufstieg zu märchenhaftem Reichtum ermöglichen – oder neue Techniken, vielleicht auch nur neue Regeln, die traditionelle Branchen auf den Kopf stellen, sodass ein Underdog die Chance hat, an allen vorbei zum „Upperdog“ zu werden.

Wir müssen also nicht befürchten, dass uns der Stoff ausgeht, aus dem die Innovationen sind.

Im Gegenteil.

„Der Unterschied zwischen unserer Zivilisation, die verhältnismäßig primitiv ist, und der hochkomplexen Gesellschaft der Zukunft entspricht in etwa dem zwischen einer Maschine im klassischen Sinn und einer Maschine im Sinn eines lebenden Organismus“, konstatierte Stanislaw Lem, der geniale Futurosoph des 20. Jahrhunderts, 1964 in seinem Opus Magnum „Summa technologiae“.

Lem schaut nicht darauf, was als Nächstes passieren könnte, sondern fragt, was überhaupt möglich ist – und da haben wir noch viel vor uns.

„Betrachten wir uns als eine sehr frühe Stufe innerhalb eines Entwicklungsprozesses, der für die Art vor einer halben Million von Jahren und für die Zivilisation vor wenigen Jahrtausenden begann, und nehmen wir an, dass diese Entwicklung noch Jahrmillionen dauern kann (aber nicht muss), dann besteht überhaupt kein Anlass, unsere gegenwärtige Unwissenheit auch für eine weitere Zukunft zu unterstellen.“

ALLES EINE FRAGE DES ZEITHORIZONTS.

Denn
irgendwo
da draußen
wartet die
nächste
Chance zu
investieren.
Die nächste
Erfindung,
der nächste
Trend.

Bei solchen Zeithorizonten leidet natürlich die kurzfristige Umsetzbarkeit, die wiederum zum Zwecke der Bereicherung zwingend erforderlich ist.

Das gilt etwa für Lems Intelligenzverstärker, eine Maschine mit einem IQ in der Größenordnung von 10.000. „Die Möglichkeit, einen solchen Verstärker zu konstruieren, ist nicht minder real als diejenige, eine Maschine zu bauen, die hundert Mal stärker ist als der Mensch“, behauptet Lem, fügt aber selbst hinzu:

„Einstweilen sind freilich die Aussichten, dass er konstruiert wird, nicht allzu groß.“

Dafür wird anderes erdacht und konstruiert werden. Wir haben zum Beispiel gerade erst begonnen, eine Branche aufzubauen, die auf Jahrzehnte, wenn nicht auf Jahrhunderte hinaus Raum für Innovationen ... und damit auch für Milliardenvermögen bietet: die Gentechnologie.

Was uns dort blüht, wissen wir nicht. Gene, die Äpfel wachsen lassen, ohne den mühevollen Umweg über einen Apfelbaum zu nehmen; Schutzimpfungen gegen Krebs; Bakterien, die Gold aus Meerwasser filtern; Computerprozessoren aus Nukleinsäuren.

Und wir sind da, um ihn zu nutzen.

Ein „Reich der Freiheit“ prophezeit uns Lem, „wenn wir imstande sein werden, als Schöpfer mit der Natur zu konkurrieren.“

Aber noch sind wir allenfalls Zauberlehrlinge.

EIN RUPERT MURDOCH
FÜR DIE
GENTECHNOLOGIE?

Die exorbitanten Börsenwerte der zumeist winzigen Biotechunternehmen beruhen denn auch weniger auf deren realistischen Geschäftsaussichten als vielmehr auf der Hoffnung, unter den ersten Microsofts des Aminozeitalters dabei sein zu können.

Vielleicht wäre es aber hier vielversprechender, nicht nach einem Bill Gates, sondern nach einem Rupert Murdoch zu suchen.

Seit Jahrzehnten schon hatte kein Unternehmer mehr einen offenen Konflikt mit der gewerkschaftlichen Blockadepolitik gewagt – bis 1986 Murdoch in einer Nacht-und-Nebel-Aktion seine komplette Zeitungsdruckerei aus der Fleet Street nach Wapping verlagerte und ohne Gewerkschaften weitermachte.

Damit steigerte er nicht nur seine Profite weit über die Renditen der Konkurrenz, er gab auch einen Anstoß für die Modernisierung der britischen Wirtschaft.

Die Biotechbranche scheint wohl für einen ähnlich brachialen Ansatz reif zu sein, es ist dort nur kein Unternehmer in Sicht, der über den Murdoch'schen Durchsetzungswillen verfügt.

Natürlich gibt es auch sanftere Wege zum Superreichtum.

Aus der Kristallkugel blitzt uns ein Megatrend entgegen, der reihenweise Entfaltungsmöglichkeiten für Milliardäre von morgen bietet: die Individualisierung.

Vor 100 Jahren häuften diejenigen am meisten Vermögen an, die wie Ford oder Henkel möglichst vielen Menschen ein identisches Produkt verkaufen konnten. Inzwischen stehen die Chancen für die Unternehmer besser, die möglichst vielen Menschen ein jeweils individuelles Produkt verkaufen können.

Ein Beispiel dafür könnte eine Branche sein, die sich heute allenfalls im kunsthandwerklichen Stadium befindet: das Coaching.

EIN HENRY FORD FÜR DIE COACHINGBRANCHE?

Die heute in dieser Branche vorherrschenden Einzelkämpfer vertreten mehrheitlich die Auffassung, dass ihr Erfolgsgeheimnis die hoch individuelle Betreuung ihrer Kunden in einer über viele Jahre gepflegten persönlichen Beziehung ist. Sie konzentrieren sich dementsprechend auf eine kleine Zielgruppe von Spitzenverdienern im Management.

Aber die Fragen, die sich die obersten Angestellten stellen, bewegen auch die meisten übrigen Beschäftigten: Was will ich? Was kann ich? Wo stehe ich jetzt? Wo will ich hin? Und wie komme ich dorthin?

Keiner der heutigen Anbieter jedoch unternimmt einen ernsthaften Versuch, diesen Markt zu erschließen. Ähnlich wie vor einem Jahrhundert die Automobilbauer drängeln sich heute alle Coaches um eine Hand voll reicher Kunden.

Diese Branche braucht also nicht so sehr einen Rupert Murdoch, sondern einen Henry Ford. Nur mit dem Unterschied, dass es hier nicht um die kostengünstige Massenproduktion komplett standardisierter Produkte geht, sondern um das Anbieten individueller Produkte nach einer standardisierten Methode. In der Unternehmensberatung heißen solche Methoden etwa Gemeinkostenwertanalyse oder Portfolio-Matrix. Wo derartige Standards aufkommen, entstehen fast zwangsläufig auch Konzerne wie McKinsey oder die Boston Consulting Group.

UND DIE MORAL
VON DER GESCHICHT?

Decken wir die Kristallkugel wieder zu. Sie hat uns einige wenige Felder aufgezeigt, die die Milliardäre von morgen beackern könnten.

Wenn Sie, liebe Leserin, lieber Leser, sich nun auf diesen oder einen anderen Weg machen wollen, um eines Tages zu den reichsten Menschen der Welt zu gehören, sollten Sie darauf gefasst sein, dass jeder andere Ausgang Ihres Wagnisses wahrscheinlicher ist als ebendieser.

Allerdings stehen die Chancen gut, dass Sie mit nahezu jedem anderen Ausgang glücklicher werden, als wenn Sie tatsächlich Ihr gestecktes Ziel erreichen.

Wir befinden uns, vorsichtig ausgedrückt, nicht immer im Reinen mit den Methoden, mit denen die Dagoberts der Weltgeschichte ihren Reichtum erwarben. Wir haben uns trotzdem, zumindest weitgehend, in den jeweiligen Kapiteln eines moralischen Urteils darüber enthalten.

Das liegt jedoch keinesfalls daran, dass es uns völlig gleichgültig wäre, wie viel Blut, Schweiß und Tränen an den Goldschätzen kleben, die da jeweils zusammengetragen wurden. Sondern daran, dass es nicht mehr zu ändern ist.

Die Weltgeschichte hätte vermutlich eine andere Wendung genommen, wenn die Schiffe des Kolumbus vor Barbados gekentert wären, wenn IBM ein eigenes Betriebssystem für seine Personal Computer entwickelt hätte.

Doch so war es nicht.

Wer den Spitzenplatz als einer der reichsten Männer seiner Zeit erreichte, musste dafür mit Methoden gearbeitet haben, die vielleicht schon damals nicht gern gesehen, aber möglich waren.

DIE GESCHICHTE DES
ÖKONOMISCHEN UND
GESELLSCHAFTLICHEN
FORTSCHRITTS, DURCH DIE
GESCHICHTEN DER
REICHSTEN MÄNNER ALLER
ZEITEN ERZÄHLT.

Und doch müssen wir wohl zugeben, dass sich selbst aus der Summe dieser Geschichten noch längst nicht die ganze Geschichte ergibt – auch wenn alle Voraussetzungen vorlägen, um einen der reichsten Männer der Welt hervorzubringen, kann es passieren, dass er schlicht nicht hervorgebracht wird. Besonders auffällig wird das im England der industriellen Revolution: Das mächtigste Reich der Welt verfügte über die fortgeschrittenste Technik der Welt und ein äußerst vitales Unternehmertum.

Aber es gab keinen industriellen Revolutionär, der sich an die Spitze der Entwicklung gesetzt hätte, wie es Rockefeller beim Öl tat.

Wenn keine großen Männer Geschichte machen wollen, sucht sich die Geschichte eben einen Weg um diese Leerstelle herum.

JEDER, DER SICH DURCH
EIGENE LEISTUNG ZUM
REICHSTEN MENSCHEN
EMPORSCHWANG, KONNTE
GAR NICHT ANDERS, ALS
DABEI DIE WELT ZU
VERÄNDERN.

Die Superreichen aller Zeiten haben Geschichte geschrieben. Sie haben den Lauf der politischen und ökonomischen Entwicklung stärker geprägt als die meisten Revolutionäre, denen dieses Verdienst gewöhnlich zugeschrieben wird.

Die Ablasssezesse der Fuggers im 16. Jahrhundert schufen den Resonanzboden für den durchschlagenden Erfolg Martin Luthers.

Die europäische Finanzarchitektur der Rothschilds half den Nationalstaaten, sich politisch zu konsolidieren und ökonomisch zur Weltmacht zu entwickeln.

Und ohne die Beteiligung der Arbeiter am Produktivitätszuwachs, die Ford 1914 einführte, hätte es der Kapitalismus schwer gehabt, den ideologischen Wettstreit mit dem Kommunismus zu gewinnen.

EGAL, OB DIE FOLGEN
UNBEABSICHTIGT WAREN
ODER (EHER) BEABSICHTIGT,
EIN MUSTER KEHRT DABEI
IMMER WIEDER.

Eine Entwicklung, die durch kurzfristiges Gewinnstreben angestoßen wurde, entfaltet sowohl kurz- als auch langfristig massive ökonomische, politische und gesellschaftliche Nebenwirkungen, die weit über die Region oder Branche hinausreichen, in der sie ursprünglich startete.

Die Dagoberts agieren dadurch als eine höchst sichtbare Hand des gesellschaftlichen Fortschritts – aber ihr Blick ist wie durch Scheuklappen auf das direkt vor ihnen liegende Stück des Wegs beschränkt.

Und genau an dieser Stelle kommt dann doch wieder Moral ins Spiel.

ES IST IMMER NOCH UNSERE
SACHE ZU DEFINIEREN,
WORAUF SICH UNSER BLICK
RICHTET.

Die Gesellschaft kann – und wird – zwar durch eine Kombination von materiellen und immateriellen Anreizen und Hindernissen die ökonomische Initiative in erwünschte Bahnen lenken.

Darüber aber, was erwünscht ist, entscheiden wiederum wir durch unser tägliches Handeln. Und den Gang zu den Wahlurnen.

Niemand zwingt uns, von vornherein den tatsächlichen oder vermeintlichen ökonomischen Interessen zu entsprechen. Und moralische Argumente haben dabei eine ebenso große Existenzberechtigung wie ökonomische.

Es ist also Ihre Entscheidung. Viel Spaß dabei.

„... AND NOW FOR
SOMETHING COMPLETELY
DIFFERENT.“

Sehr geehrte Geschäftspartner, geschätzte Freunde der Capital Bank Gruppe!

ZWEITAUSENDUNDSECHS – Der Rückblick macht uns stolz. Es sind nicht nur die Zahlen, die an sich schon bemerkenswert sind, sondern vor allem auch deren Grundlage – und die Art und Weise, wie diese erreicht wurden. Sie sind eine Bestätigung, dass die eingeschlagene Strategie der letzten Jahre konsequent und erfolgreich umgesetzt wurde: Die konstante und breite Ertragsbasis aus dem Private Banking, ergänzt um das sehr erfolgreiche Investment Banking haben uns zu einer der führenden und erfolgreichsten Privatbanken Österreichs gemacht.

Es ist uns im abgelaufenen Jahr vieles gelungen, vieles wurde umgesetzt und neue Ideen wurden geboren, die eine Grundlage für weitere erfolgreiche und spannende Jahre bilden.

Besonders stolz können wir auf die erreichte Marktposition der Capital Bank im Aktienbereich sein. Durch die quantitative, aber vor allem qualitative Aufstockung unseres Aktienteams sind wir zu einem der bedeutendsten Handelsteilnehmer an der Wiener Börse aufgestiegen. Mit Research, Sales, Trading und Kapitalmarkttransaktionen decken wir für unsere Kunden die gesamte Palette ab. Mit Mitarbeitern aus osteuropäischen Ländern wollen wir auch in unseren Fokusbörsen außerhalb Österreichs eine bekannte und geschätzte Größe werden.

Ein besonderes Anliegen ist uns die Weiterentwicklung des österreichischen Kapitalmarkts. Effiziente und zielgerichtete Kommunikation zwischen Investoren und Unternehmen sind ein Grundbaustein, um dies zu erreichen. In diesem Zusammenhang können wir Ihnen von der ersten Capital Bank - Investorenkonferenz in Bad Aussee berichten. Investoren aus Deutschland und Österreich hatten dabei die Möglichkeit, in einer gemütlichen und entspannten Atmosphäre mit Vertretern hochkarätiger und renommierter Börseunternehmen zu diskutieren. Das äußerst positive Feedback aller Teilnehmer hat uns ermutigt, dieser Veranstaltung auch in den nächsten Jahren einen fixen Platz einzuräumen.

Zum zweiten Mal fand im Herbst 2006 unser „Forum Capital“ – Diskussions- und Lobbying-Plattform für Investoren und Unternehmen – statt, das dieses Mal ganz im Zeichen der Nationalratswahlen 2006 und deren Auswirkungen auf die zukünftige Entwicklung des österreichischen Kapitalmarkts stand.

Zu Beginn des Jahres wurde unsere Filiale in Kitzbühel eröffnet. Damit ist die Capital Bank bereits an 4 Standorten in Österreich vertreten. Aus heutiger Sicht kann man sagen, dass sich dieser Schritt bisher als goldrichtig erwiesen hat und die Leistungen der Capital Bank auch bei den sehr anspruchsvollen und kritischen (Wahl-)Kitzbühelern auf großes Interesse stoßen. So nahe wie möglich am Kunden.

Diesem Vorsatz entsprechend war die Eröffnung der Repräsentanz in Prag im Herbst nur ein weiterer Schritt in diese Richtung.

Die Capital Bank Gruppe verwaltet mittlerweile mehr als 6 Mrd EUR Assets under Management. Für das so erwiesene Vertrauen danken wir an dieser Stelle unseren Kunden.

Neben dem Private Banking spielt die Capital Bank im Geschäft mit konzessionierten Finanzdienstleistern auch durch die Fondsplattform eine gewichtige Rolle. Als Abwicklungsplattform bieten wir für über 60.000 Kunden der freien Finanzdienstleister Lösungen an.

Die Capital Bank differenziert sich auch mit ihrem Corporate Design klar von anderen Bankinstituten. Das Feedback ist überwältigend. Bereits in den Vorjahren wurden unsere Geschäftsberichte international ausgezeichnet.

In diesem Jahr ist uns das mit unserer Kundenzeitung gelungen: In London zeichnete die britische Design and Art Directors Association (D&AD) unsere Kundenzeitungsserie unter 22.000 Teilnehmern mit einem „D&AD Award in Book“ aus. Der D&AD Award gilt als einer der anspruchsvollsten Werbe- und Gestaltungswettbewerbe weltweit.

Als Vorstand ist es unsere Aufgabe, die Bank bestmöglich zu führen und im Sinne unseres Eigentümers positive Erträge zu erwirtschaften. Als Unternehmen sind wir uns aber auch unserer sozialen Verantwortung bewusst, die wir jedes Jahr mit unterschiedlichsten Projekten wahrnehmen. Unter dem Titel „GENERATIONEN MALEN“ haben sich 2006 Alt und Jung innerhalb eines kreativen und künstlerischen Rahmens, über gegenseitige Interessen, Wünsche, Freuden, Missverständnisse, oft auch Enttäuschungen und Ängste ausgetauscht.

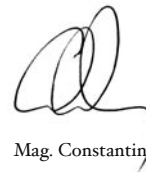
2006 hat die Capital Bank Gruppe eine neue Schwester bekommen. Beim Kauf der Bank Burgenland durch die Grazer Wechselseitige hat die Capital Bank als Advisor für die GRAWE fungiert und somit einen erheblichen Teil zum Erfolg dieser Transaktion beigetragen. An dieser Stelle noch einmal ein Willkommen im GRAWE-Konzern.

Für das Jahr 2007 sind wir überzeugt, wieder erfolgreich mit und für unsere Kunden zu arbeiten. Immer in dem Bewusstsein, dass die Zufriedenheit unserer Kunden die Grundlage für den langfristigen Erfolg der Capital Bank Gruppe bildet.



Christian Jauk, MBA

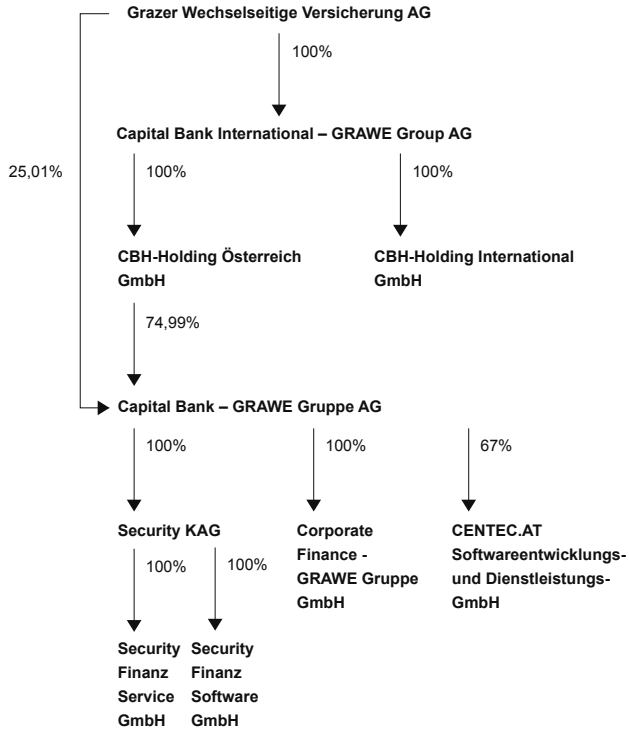
Vorsitzender des Vorstandes



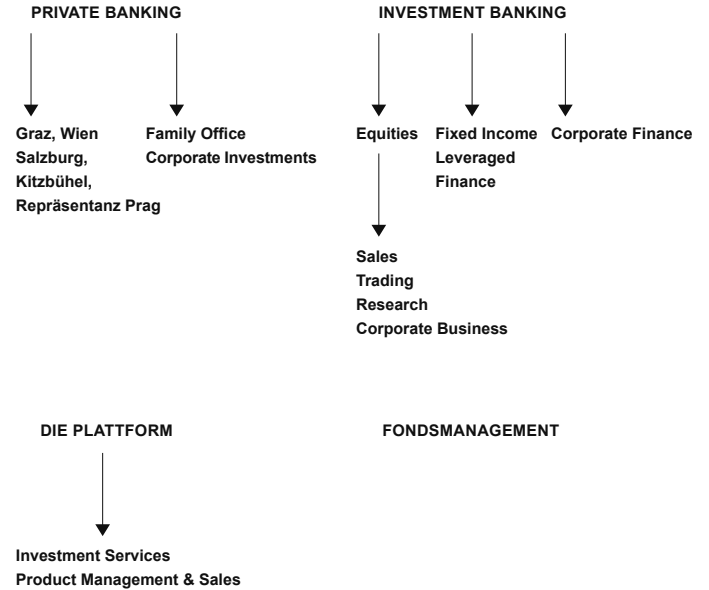
Mag. Constantin Veyder-Malberg

Mitglied des Vorstandes

Eigentümerstruktur der Capital Bank Gruppe



Geschäftsfelder der Capital Bank Gruppe



Entwicklung und Kennzahlen des Konzerns der Capital Bank International – GRAWE Group AG	31.12.2006 TSD EUR	31.12.2005 TSD EUR
Bilanzsumme	573.614	411.338
Forderungen an Kunden	131.300	73.839
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	249.366	119.122
Betriebsergebnis	24.671	29.767
EGT	20.768	19.520
Kundendepotvolumen	5.746.960	4.480.103
Assets under Management	6.246.313	4.676.223
Mitarbeiter absolut (ohne Karenz)	163	134

01. BILANZSUMME IN TSD EUR

████████████████████	2005 : 411.338
████████████████████	2006 : 573.614

02. ASSETS UNDER MANAGEMENT IN MIO EUR

████████████████████	2005 : 4.676
████████████████████	2006 : 6.246

03. ANRECHENBARE EIGENMITTEL IN TSD EUR

████████████████████	2005 : 101.112
████████████████████	2006 : 125.012

04. NETTOZINSERTRAG IN TSD EUR

████████████████████	2005 : 5.722
████████████████████	2006 : 8.146

05. EGT IN TSD EUR

████████████████████	2005 : 19.520
████████████████████	2006 : 20.768

06. MITARBEITER ABSOLUT (OHNE KARENZ)

████████	2005 : 134
████████	2006 : 163

07. KONZERNBILANZ DER CAPITAL BANK INTERNATIONAL – GRAWE GROUP AG
ZUM 31.12.2006

AKTIVA	31.12.2006	31.12.2005
	EUR	TSD EUR
01. Kassenbestand, Guthaben bei Zentralnotenbanken	8.212.967,33	5.082
02. Schuldtitel öffentlicher Stellen, die zur Refinanzierung bei der Zentralnotenbank zugelassen sind		
Schuldtitel öffentlicher Stellen und ähnliche Wertpapiere	9.757.046,01	7.666
03. Forderungen an Kreditinstitute	163.665.459,99	107.819
04. Forderungen an Kunden	131.300.046,22	73.839
05. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	23.098.138,17	25.716
06. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	197.340.244,95	165.172
07. Beteiligungen	9.318,42	9
darunter: an Kreditinstituten	8.575,38	9
08. Anteile an verbundenen Unternehmen	1.191.890,17	1.133
09. Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	184.717,44	95
10. Sachanlagen	4.890.397,40	4.914
11. Sonstige Vermögensgegenstände	33.468.725,82	18.955
12. Rechnungsabgrenzungsposten	495.093,98	938
SUMME DER AKTIVA	573.614.045,90	411.338

01. Auslandsaktiva	187.531.221,90	129.753
02. Sondervermögen verwalteter Kapitalanlagefonds	1.600.743.900,00	1.309.559

PASSIVA	31.12.2006	31.12.2005
	EUR	TSD EUR
01. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	18.009.190,57	45.445
02. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	249.366.020,25	119.122
a) Spareinlagen	2.286.027,03	3.804
b) sonstige Verbindlichkeiten	247.079.993,22	115.318
03. Verbriefte Verbindlichkeiten	121.963.170,26	76.963
andere verbrieftete Verbindlichkeiten	121.963.170,26	76.963
04. Sonstige Verbindlichkeiten	28.014.609,71	30.129
05. Rechnungsabgrenzungsposten	159.621,70	12
06. Rückstellungen	37.763.744,96	35.102
a) Rückstellungen für Abfertigungen	1.281.108,19	1.083
b) Rückstellungen für Pensionen	690.324,00	760
c) Steuerrückstellungen	2.812.751,56	2.013
d) sonstige	32.979.561,21	31.246
07. Eingezahltes Kapital	12.337.528,54	12.338
08. Erwirtschaftetes Kapital	14.128.082,83	8.236
09. Fremdanteile	91.872.077,08	83.991
SUMME DER PASSIVA	573.614.045,90	411.338

01. Eventualverbindlichkeiten	225.451.389,70	3.127
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Haftungen aus der Bestellung von Sicherheiten		
02. Kreditrisiken	19.264.657,07	6.156
03. Anrechenbare Eigenmittel gemäß § 23 Abs 14 BWG	125.012.481,44	101.112
04. Erforderliche Eigenmittel gemäß § 22 Abs 1 BWG	34.701.725,10	21.434
darunter: erforderliche Eigenmittel gemäß § 22 Abs 1 Z 1 und 4 BWG	33.232.725,10	
06. Auslandspassiva	43.677.997,27	35.444

**08. KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER CAPITAL BANK
INTERNATIONAL – GRAWE GROUP AG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2006**

	31.12.2006	31.12.2005
	EUR	TSD EUR
01. Zinsen und ähnliche Erträge	12.564.814,42	7.491
darunter: aus festverzinslichen Wertpapieren	2.105.932,36	2.295
02. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-4.418.842,84	-1.769
I. NETTOZINSERTRAG	8.145.971,58	5.722
03. Erträge aus Wertpapieren und Beteiligungen	2.830.444,26	1.626
a) Erträge aus Aktien, anderen Anteilsrechten und nicht festverzinslichen Wertpapieren	2.528.578,67	1.292
b) Erträge aus Beteiligungen	1.865,59	1
c) Erträge aus Anteilen an verbundenen Unternehmen	300.000,00	333
04. Provisionserträge	71.465.854,07	76.513
05. Provisionsaufwendungen	-35.623.001,14	-36.328
06. Erträge/Aufwendungen aus Finanzgeschäften	3.892.434,20	4.602
07. Sonstige betriebliche Erträge	1.000.594,00	890
II. BETRIEBSERTRÄGE	51.712.296,97	53.025
08. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-25.777.930,60	-21.399
a) Personalaufwand	-18.767.013,40	-15.204
aa) Löhne und Gehälter	-13.095.776,86	-13.189
ab) Aufwand für gesetzlich vorgeschriebene soziale Abgaben und vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	-1.699.128,70	-1.478
ac) sonstiger Sozialaufwand	-194.407,66	-166
ad) Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	-226.490,63	-200
ae) Dotierung der Pensionsrückstellung	0,00	0
af) Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeiter-vorsorgekassen	-3.551.209,55	-171
b) sonstige Verwaltungsaufwendungen (Sachaufwand)	-7.010.917,20	-6.195
09. Wertberichtigungen auf die in den Aktivposten 9 und 10 enthaltenen Vermögensgegenstände	-698.274,73	-1.669
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-564.770,76	-190
III. BETRIEBSAUFWENDUNGEN	-27.040.976,09	-23.258
IV. BETRIEBSERGEBNIS Übertrag	24.671.320,88	29.767

	31.12.2006	31.12.2005
	EUR	TSD EUR
IV. BETRIEBSERGEBNIS Übertrag	24.671.320,88	29.767
11. Wertberichtigungen auf Forderungen und Zuführungen zu Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten und für Kreditrisiken	-12.608.440,15	-13.289
12. Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen und aus Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten und für Kreditrisiken	8.116.294,21	2.726
13. Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Finanzanlagen bewertet sind, sowie auf Anteile an verbundenen Unternehmen	-93.978,39	-130
14. Erträge aus Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Finanzanlagen bewertet sind, sowie auf Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen	683.266,01	446
V. ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	20.768.462,56	19.520
15. Steuern vom Einkommen	-1.934.669,05	-2.049
16. Sonstige Steuern, soweit nicht in Posten 15 auszuweisen	-64.071,81	-46
VI. KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS / -FEHLBETRAG (vor Anteilen fremder Gesellschafter)	18.769.721,70	17.425
17. Fremdanteile am Jahresüberschuss	-12.877.500,47	-12.202
VII. KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS	5.892.221,23	5.223

09. EIGENMITTEL UND EIGENMITTELERFORDERNIS DER KREDITINSTITUTS-GRUPPE DER CAPITAL BANK INTERNATIONAL – GRAWE GROUP AG

	31.12.2006 TSD EUR	31.12.2005 TSD EUR
Kernkapital (Tier 1)	105.530	92.719
Eingezahltes Kapital	6.000	6.000
Kapitalrücklage	6.335	6.335
Gewinnrücklage	9.990	5.346
Haftrücklage	1.456	1.366
Konsolidierung gem. § 24 Abs 2 BWG	81.934	73.767
Immaterielle Anlagewerte	-185	-95
Ergänzende Elemente (Tier 2) (Reserve gem. § 57 Abs 1 BWG und Neubewertungsreserve)	21.948	12.837
Abzugsposten	-2.465	-4.444
Anrechenbare Eigenmittel (Tier 1 plus Tier 2 minus Abzugsposten)	125.012	101.112
Bemessungsgrundlage (Bankbuch)	415.409	263.058
Kernkapitalquote (Bankbuch)	25,40%	35,25%
Gesamtkapitalquote (Bankbuch)	30,09%	38,44%
Eigenmittelerfordernis (Bankbuch)	33.233	21.045
Eigenmittelerfordernis (Handelsbuch)	1.469	389
Eigenmittelüberschuss	90.310	79.678

Vollkonsolidierte Gesellschaften im Konzernabschluss der Capital Bank International – GRAWE Group AG	Beteiligung
Capital Bank International – GRAWE Group AG	Mutterunternehmen
CBH-Holding International GmbH	100%
CBH-Holding Österreich GmbH	100%
Capital Bank – GRAWE Gruppe AG	74,99%
Security KAG	74,99%

Bestätigungsbericht

Dem ungekürzten Konzernabschluss der Capital Bank International – GRAWE Group AG zum 31.12.2006 wurde am 28. Februar 2007 vom gewählten Abschlussprüfer – KPMG Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH – der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk gemäß § 274 Abs 2 UGB erteilt.

Der Konzernabschluss wird beim Firmenbuch des Landesgerichtes für ZRS Graz unter FN 76198g eingereicht und im Amtsblatt der Wiener Zeitung veröffentlicht.

Entwicklung und Kennzahlen der Capital Bank International	31.12.2006 TSD EUR	31.12.2005 TSD EUR
Bilanzsumme	54.569	31.011
Forderungen an Kunden	7.489	7.188
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	8.954	8.127
Betriebsergebnis	1.014	749
EGT	591	305
Anrechenbare Eigenmittel gemäß § 23 Abs 14 BWG	25.303	19.914
Erforderliche Eigenmittel gemäß § 22 Abs 1 BWG	1.697	986
Eigenmittelüberschuss	23.606	18.928
Eigenmittel in % der Bemessungsgrundlage gemäß § 22 Abs 2 BWG	119,30%	161,55%
Kundendepotvolumen	104.030	95.788
Assets under Management	112.984	103.915

01. BILANZ DER CAPITAL BANK INTERNATIONAL – GRAWE GROUP AG
ZUM 31.12.2006

AKTIVA	31.12.2006	31.12.2005
	EUR	TSD EUR
01. Kassenbestand, Guthaben bei Zentralnotenbanken	438.050,35	516
02. Schuldtitel öffentlicher Stellen, die zur Refinanzierung bei der Zentralnotenbank zugelassen sind		
Schuldtitel öffentlicher Stellen und ähnliche Wertpapiere	1.100.072,86	1.030
03. Forderungen an Kreditinstitute	28.491.996,56	8.927
a) täglich fällig	14.091.392,91	8.927
b) sonstige Forderungen	14.400.603,65	0
04. Forderungen an Kunden	7.489.197,17	7.188
05. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	1.849.465,17	2.967
06. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	7.132.820,40	3.308
07. Beteiligungen	0,00	0
darunter: an Kreditinstituten	0,00	0
08. Anteile an verbundenen Unternehmen	70.000,00	70
darunter: an Kreditinstituten	0,00	0
09. Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	7.586,00	9
10. Sachanlagen	11.788,16	22
11. Sonstige Vermögensgegenstände	7.976.728,85	6.976
12. Rechnungsabgrenzungsposten	1.451,01	0
SUMME DER AKTIVA	54.569.156,53	31.011

01. Auslandsaktiva	9.837.363,33	11.487
---------------------------	--------------	--------

PASSIVA	31.12.2006	31.12.2005
	EUR	TSD EUR
01. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	16.138.952,16	0
a) täglich fällig	0,00	0
b) mit vereinbarter Laufzeit od. Kündigungsfrist	16.138.952,16	0
02. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	8.954.173,09	8.127
a) Spareinlagen	521.027,76	521
aa) täglich fällig	521.027,76	521
ab) mit vereinbarter Laufzeit od. Kündigungsfrist	0,00	0
b) sonstige Verbindlichkeiten	8.433.145,33	7.606
ba) täglich fällig	8.433.145,33	7.606
bb) mit vereinbarter Laufzeit od. Kündigungsfrist	0,00	0
03. Verbriefte Verbindlichkeiten	0,00	0
andere verbrieftete Verbindlichkeiten	0,00	0
04. Sonstige Verbindlichkeiten	429.959,78	286
05. Rechnungsabgrenzungsposten	0,00	0
06. Rückstellungen	3.751.313,24	2.037
a) Rückstellungen für Abfertigungen	124.205,04	107
b) Rückstellungen für Pensionen	0,00	0
c) Steuerrückstellungen	2.600.000,00	1.800
d) sonstige	1.027.108,20	130
07. Gezeichnetes Kapital	6.000.000,00	6.000
Nennbetrag	6.000.000,00	6.000
08. Kapitalrücklagen	6.335.268,14	6.335
a) gebundene	1.335.268,14	1.335
b) nicht gebundene	5.000.000,00	5.000
09. Gewinnrücklagen	9.990.005,34	5.346
a) gesetzliche Rücklagen	14.534,57	15
b) andere Rücklagen	9.975.470,77	5.332
10. Hafrücklage gemäß § 23 Abs 6 BWG	1.455.522,55	1.366
11. Bilanzgewinn	1.513.962,23	1.514
a) Gewinnvortrag	1.513.908,75	1.143
b) Jahresgewinn	53,48	371
SUMME DER PASSIVA	54.569.156,53	31.011

01. Eventualverbindlichkeiten	2.387.353,30	471
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Haftungen aus der Bestellung von Sicherheiten		
02. Kreditrisiken	4.821.629,25	565
03. Anrechenbare Eigenmittel gemäß § 23 Abs 14 BWG	25.303.210,03	19.914
04. Erforderliche Eigenmittel gemäß § 22 Abs 1 BWG	1.696.714,82	986
darunter: erforderliche Eigenmittel gemäß § 22 Abs 1 Z 1 und 4 BWG	1.696.714,82	986
06. Auslandspassiva	4.760.316,98	7.046

**02. GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER CAPITAL BANK INTERNATIONAL –
GRAWE GROUP AG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2006**

	31.12.2006	31.12.2005
	EUR	TSD EUR
01. Zinsen und ähnliche Erträge	738.029,79	935
darunter: aus festverzinslichen Wertpapieren	146.771,07	515
02. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-152.627,54	-180
I. NETTOZINSERTRAG	585.402,25	755
03. Erträge aus Wertpapieren und Beteiligungen	27.743,14	0
a) Erträge aus Aktien, anderen Anteilsrechten und nicht festverzinslichen Wertpapieren	26.244,00	0
b) Erträge aus Beteiligungen	0,00	0
c) Erträge aus Anteilen an verbundenen Unternehmen	1.499,14	0
04. Provisionserträge	1.627.412,45	1.101
05. Provisionsaufwendungen	-104.161,57	-91
06. Erträge/Aufwendungen aus Finanzgeschäften	-4.952,18	27
07. Sonstige betriebliche Erträge	14.176,99	67
II. BETRIEBSERTRÄGE	2.145.621,08	1.859
08. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-1.113.773,37	-1.008
a) Personalaufwand	-748.032,29	-577
aa) Löhne und Gehälter	-615.587,29	-457
ab) Aufwand für gesetzlich vorgeschriebene soziale Abgaben und vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	-106.377,95	-101
ac) sonstiger Sozialaufwand	-379,04	-1
ad) Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	-8.586,72	-8
ae) Dotierung der Pensionsrückstellung	0,00	0
af) Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeiter-vorsorgekassen	-17.101,29	-10
b) sonstige Verwaltungsaufwendungen (Sachaufwand)	-365.741,08	-430
09. Wertberichtigungen auf die in den Aktivposten 9 und 10 enthaltenen Vermögensgegenstände	-17.486,39	-42
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	0,00	-60
III. BETRIEBSAUFWENDUNGEN	-1.131.259,76	-1.110
IV. BETRIEBSERGEBNIS Übertrag	1.014.361,32	749

	31.12.2006	31.12.2005
	EUR	TSD EUR
IV. BETRIEBSERGEBNIS Übertrag	1.014.361,32	749
11. Wertberichtigungen auf Forderungen und Zuführungen zu Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten und für Kreditrisiken	-688.490,37	-887
12. Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen und aus Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten und für Kreditrisiken	282.593,89	619
13. Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Finanzanlagen bewertet sind, sowie auf Anteile an verbundenen Unternehmen	-17.787,12	-177
14. Erträge aus Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Finanzanlagen bewertet sind, sowie auf Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen	0,00	0
V. ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	590.677,72	305
15. Steuern vom Einkommen	4.143.881,87	4.915
16. Sonstige Steuern, soweit nicht in Posten 15 auszuweisen	-706,11	-1
VI. JAHRESÜBERSCHUSS	4.733.853,48	5.219
17. Rücklagenbewegung	-4.733.800,00	-4.848
darunter: Dotierung der Haftrücklage	-90.000,00	-849
VII. JAHRESGEWINN	53,48	371
18. Gewinnvortrag	1.513.908,75	1.143
VIII. BILANZGEWINN	1.513.962,23	1.514

**Konzern-
verflechtungen
der Capital
Bank
International –
GRAWE
Group AG**

Am 31. Dezember 2006 ist die Grazer Wechselseitige Versicherung Aktiengesellschaft zu 100 % am Grundkapital der Capital Bank International – GRAWE Group AG beteiligt.

Das Kreditinstitut ist seit September 2005 das übergeordnete Kreditinstitut im Sinn des § 30 BWG und erstellt einen eigenen Konzernabschluss. Dieser ist am Sitz der Gesellschaft in 8010 Graz, Burgring 16, erhältlich.

Die Gesellschaft steht mit der Grazer Wechselseitige Versicherung Aktiengesellschaft, Graz, und deren verbundenen Unternehmen in einem Konzernverhältnis und wird in den Konzernabschluss der GRAWE Vermögensverwaltung, Graz, einbezogen. Dieser ist am Sitz der Gesellschaft in 8010 Graz, Herrengasse 18-20, erhältlich.

**Bestätigungs-
bericht**

Dem ungekürzten Jahresabschluss der Capital Bank International – GRAWE Group AG zum 31.12.2006 wurde am 27. Februar 2007 vom gewählten Abschlussprüfer – KPMG Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH – der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk gemäß § 274 Abs 2 HGB erteilt.

Der Jahresabschluss wird beim Firmenbuch des Landesgerichtes für ZRS Graz unter FN 76198g eingereicht und im Amtsblatt der Wiener Zeitung veröffentlicht.

Entwicklung und Kennzahlen der Capital Bank	31.12.2006 TSD EUR	31.12.2005 TSD EUR
Bilanzsumme	563.684	389.054
Forderungen an Kunden	133.356	66.778
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	240.445	111.029
Betriebsergebnis	21.901	25.858
EGT	16.840	15.961
Eigenmittel in % der Bemessungsgrundlage gemäß § 22 Abs 2 BWG	22,1%	30,9%
Kundendepotvolumen (ohne eigene Fonds)	4.170.209	3.074.756
Mitarbeiter (ohne Tochtergesellschaften)	141	110

**Organe der
Capital Bank –
GRAWE
Gruppe AG**

Vorstand

Christian Jauk, MBA
Vorsitzender des Vorstandes

Mag. Constantin Veyder-Malberg
Mitglied des Vorstandes

Aufsichtsrat

Mag. Dr. Othmar Ederer
Generaldirektor der Grazer
Wechselseitigen Versicherung
Vorsitzender des Aufsichtsrates

Dr. Siegfried Grigg
Generaldirektor-Stellvertreter
der Grazer Wechselseitigen Versi-
cherung
Stellvertretender Vorsitzender des
Aufsichtsrates

DDIng. Mag. Dr. Günther Puchtler
Mitglied des Vorstandes der Grazer
Wechselseitigen Versicherung
Mitglied des Aufsichtsrates

Dr. Dolf Stockhausen
Industrieller
Mitglied des Aufsichtsrates

Vom Betriebsrat entsandte Mitglieder

Rudolf Laudon
Christina Wolf

Vertreter der Aufsichtsbehörde

Oberrätin Mag. Andrea Mörtl
Staatskommissär

Mag. Peter Maerschalk
Staatskommissär-Stellvertreter

Die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG erzielte mit einem EGT von 16,8 Mio EUR wiederum das bislang beste Ergebnis ihrer Geschichte. Damit setzte sie den erfolgreichen Trend der letzten Jahre fort. Mit der Eröffnung der Filiale in Kitzbühel und einer Repräsentanz in Prag wurde die Grundlage für weiteres Wachstum im Private Banking gelegt. Im Investment Banking wurde 2006 der Fokus auf den Auf- und Ausbau des Equity-Geschäftes gelegt.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Weltkonjunktur verbesserte sich 2006 weiter. Abgesehen von einer kurzen Verschnaufpause im Frühling 2006 entwickelten sich die globalen Aktienmärkte positiv. Auch der österreichische Leitindex (ATX) konnte wie schon in den Jahren zuvor zulegen. Dabei profitiert der österreichische Markt nach wie vor von der hervorragenden Stellung österreichischer Unternehmen in den osteuropäischen Märkten. Die Anleihenmärkte sind von ihren Hochs im Jahr 2005 deutlich zurück-

gekommen, wobei auffällig ist, dass die Zinskurve seit einigen Monaten als historisch flach zu betrachten ist. Die Rohstoffmärkte sind, getrieben vom starken Rohölpreis in der 1. Jahreshälfte ebenfalls stark gestiegen. Der Rohölpreis erreichte dabei einen Preis von knapp 80 EUR. Da sich die sonstigen Preissteigerungen aber in Grenzen gehalten haben, war auch im Jahr 2006 die Inflation kein großes Thema. Einige Zinsanhebungen sowohl in Europa als auch den USA sind daher eher als Präventivmaßnahmen zu sehen und haben der wirtschaftlichen Entwicklung bisher nicht geschadet.

Bilanz

Wie bereits im Jahr zuvor hat die verstärkte Tätigkeit bei Eigenemissionen, aber auch ein deutlicher Anstieg bei den Verbindlichkeiten bzw. Forderungen an Kunden zu einem deutlichen Bilanzsummenwachstum von 44,9 % auf 563,7 Mio EUR geführt. Da der Fokus der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG auf dem Provisionsgeschäft liegt, ist die Entwicklung der Bilanzsumme und der Vergleich mit klassischen Retail-Banken für unser Haus von untergeordneter Bedeutung. Auf der Aktivseite stiegen die Forderungen an Kreditinstitute um 60,1 % auf 167,7 Mio EUR und auch die Forderungen an Kunden sind im Vergleichszeitraum um 99,7 % auf 133,4 Mio EUR gestiegen. Auf der Passivseite kam es zu einer Erhöhung der Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (+116,6 % auf 240,4 Mio EUR), während die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um 7,6 % auf 48,9 Mio

EUR zurückgingen. Die verbrieften Verbindlichkeiten erreichten mit knapp 122,0 Mio EUR einen neuen Höchststand.

Die anrechenbaren Eigenmittel der Bank betragen zum Jahresende rund 94,6 Mio EUR und stiegen um weitere 18,3 % an. In den ausgewiesenen Eigenmitteln sind keinerlei Ergänzungskapital-, Partizipationskapital oder sonstige nachrangige Kapitalbestandteile enthalten. Die Eigenmittelquote gemäß BWG sank per Jahresende auf 22,1 %, bedingt durch den Anstieg der Bemessungsgrundlage und trotz der deutlichen Steigerung der anrechenbaren Eigenmittel. Diese Eigenmittelausstattung ist im Vergleich zu anderen Bankinstituten als äußerst positiv zu werten. Der Eigenmittelüberschuss wurde auf rund 59,5 Mio EUR gesteigert.

Kundendepotvolumen

Das Wertpapierdepotvolumen der Bank beträgt per 31.12.2006 4,2 Mrd EUR. Das entspricht einer Steigerung von 35,6 %. Erfolgreiche Neuaquisitionen im Private Banking,

steigende globale Wertpapiermärkte und vor allem auch die Volumensteigerungen durch die Fondsplattform, die als Abwicklungsplattform für unabhängige Finanzdienstleister dient, haben zu diesem erfreulichen Ergebnis geführt. Gemeinsam mit der 100 % Tochter Security KAG steigt das gesamte Kundendepotvolumen um über 31,6 % von 4,4 Mrd EUR auf 5,8 Mrd EUR. Die Anzahl der aktiven Kundendepots stieg auf rd. 65.000.

GuV

Die im Jahr 2006 äußerst erfolgreiche Entwicklung im Private Banking und die gewohnten Stärken des Investment Bankings haben dazu geführt, dass mit einem EGT von 16,8 Mio EUR ein neuerliches Wachstum erreicht wurde. Die Betriebserträge gingen marginal um 1,4 % auf 45,5 Mio EUR zurück. Das Nettoprovisionsergebnis erreichte 29,2 Mio EUR und verringerte sich um 6,2 Mio EUR, was einem Rückgang von 17,5 % entspricht. Begründet ist dies durch strukturelle Veränderungen bei Geschäftszweigen und damit verbundenen Ertragsrückgängen, welche durch den Neustart des Aktienbereiches im 4. Quartal nur teilweise kompensiert werden konnten. Die Nettozinserträge stiegen um mehr als 50 % auf 7,4 Mio EUR und konnten damit einen nicht unerheblichen Beitrag zum ausgezeichneten Ergebnis leisten. Die GuV zeigt aber nach wie vor die Dominanz der Provisionserträge, welche die Geschäftspolitik- und strategie der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG widerspiegelt.

Die Betriebsaufwendungen stiegen um 16,5 % auf 23,6 Mio EUR. Der Anstieg bei den Personalaufwendungen spiegelt einerseits das leistungsorientierte Entlohnungssystem und andererseits den sehr starken Personalzuwachs. Durch das hervorragende Ergebnis und den damit verbundenen Bonifikationen für die Mitarbeiter stieg der Personalaufwand von 13,2 Mio EUR im Jahr 2005 auf 16,3 Mio EUR im Berichtsjahr. Der Sachaufwand betrug 2006 6,1 Mio EUR und stieg damit um 12 %. Verantwortlich dafür sind insbesondere höhere IT-Aufwendungen, die notwendig waren, um regulatorische Änderungen ordnungsgemäß abzubilden, sowie höhere Aufwendungen für die reibungslose Abwicklung der Transaktionen auf der Fondsplattform.

Wie in den letzten Jahren wurde auch heuer das sehr gute Ergebnis dazu genutzt, ausreichende Risikovorsorgen vorzunehmen. Summiert ergeben die GuV-Positionen 11 – 14 einen Betrag von 5,1 Mio EUR, welcher jedoch sehr stark von der Inanspruchnahme des Wahlrechts gem. § 57 Abs 1 BWG zur Bildung

stiller Reserven geprägt ist. Die gewählte Vorgehensweise spiegelt die konservative Bilanzierungspolitik der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG wider.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit stieg von 16,0 Mio EUR auf 16,8 Mio EUR und somit um 3,3 % an.

Die Eigenkapitalrentabilität beträgt auf Basis des Eigenkapitals exklusive Gewinn 23,23 % und liegt somit – trotz der hohen bilanziellen Überkapitalisierung – deutlich über dem Branchenschnitt.

Vorgeschlagene Dividende

Im Geschäftsjahr 2006 konnte ein Jahresüberschuss von 11,6 Mio EUR erwirtschaftet werden. Nach erfolgter Dotation der Rücklagen verbleibt ein Jahresgewinn von 6,5 Mio EUR und ein Bilanzgewinn von 9,4 Mio EUR. Die Capital Bank wird nach erfolgter Beschlussfassung in der Hauptversammlung eine Dividende im Ausmaß von 4,9 Mio EUR an die CBH - Holding Österreich GmbH sowie 1,6 Mio EUR an die Grazer Wechselseitige Versicherung auszahlen. Der Rest von 2,9 Mio EUR verbleibt im Gewinnvortrag.

Ausblick

Im Investment Banking soll mit dem neu aufgebauten Aktienteam die Stellung in Österreich weiter ausgebaut werden. Daneben ist es unser Ziel, auch in anderen Fokusbändern, speziell im osteuropäischen

Raum, einer der führenden Anbieter im Aktienbereich zu werden. Die jahrelang führende Rolle der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG im Handel mit Zinsinstrumenten soll durch verstärkte Anstrengungen in diesem Bereich wiedergewonnen werden.

Im Private Banking soll die Expansion zügig vorangetrieben werden. Die neu eröffnete Repräsentanz in Prag und die Filiale in Kitzbühel haben bisher alle Erwartungen erfüllt. Unter Annahme einer erfolgreichen Expansionspolitik gehen wir von weiteren Volumensteigerungen aus.

Über die Fondsplattform werden mittlerweile alle großen österreichischen Finanzdienstleister betreut. Für die nächsten Jahre wird es das Ziel sein, die bereits begonnene Expansion im Ausland erfolgreich fortzusetzen und die Anzahl der vermittelten Kundendepots auf über 100.000 zu steigern. Grundlage dafür ist eine einwandfreie technische Abwicklung und das Vorhandensein von ausreichenden personellen Ressourcen – quantitativ und qualitativ.

Im ersten Halbjahr 2006 wurde die Centec.at Softwareentwicklungs und Dienstleistungs GmbH gegründet, an welcher die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG die Mehrheitsanteile hält und welche sich vorrangig mit der Entwicklung maßgeschneiderter IT-Lösungen für das Plattform-Geschäft beschäftigt.

Im Jahr 2007 wird auch die Zulassung der GRAWE Gruppe zum chinesischen Aktienmarkt als Qualified Foreign Institutional Investor (QFII) erwartet. Dies soll unseren Kunden den Zugang zu den A-shares der Börse Shanghai durch Produkte auf den CNX-Index ermöglichen.

Die Umsetzung vieler neuer Regelungen wie MiFiD, Basel II, 3. EU-Geldwäscherichtlinie muss in Kürze abgeschlossen sein. Damit stand die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG im Berichtsjahr wie alle anderen europäischen Bankinstitute vor der großen Herausforderung, die für die Umsetzung zusätzlich notwendigen Ressourcen bereitzustellen.

Die Ergebnisse der vergangenen Jahre und das positive Feedback unserer Kunden lassen uns äußerst positiv in die Zukunft blicken. Gemeinsam mit unserem Eigentümer und unseren Kunden sind wir überzeugt, wieder am Beginn eines erfolgreichen Jahres zu stehen.

Risikobericht

Die zunehmend umfangreicheren rechtlichen Rahmenbedingungen, Basel II und die Erläuterungen zum „Internal Capital Adequacy Assessment Process – ICAAP“, stellen für alle Banken eine große Herausforderung dar. Mit entsprechenden Investitionen in die Infrastruktur, speziell in die Informationstechnologie, werden entsprechende Maßnahmen getroffen werden, um hier allen geforderten Standards Rechnung zu tragen.

Die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG ist ein auf das Investment Banking und Private Banking spezialisiertes Institut, das aber auch andere mit diesem Bereich in Zusammenhang stehende Geschäfte anbietet. Ziel ist es, die Erträge bei gegebener Risikoauslastung zu maximieren. Das wird durch den Grundsatz unterstrichen, dass bei jedem Bankgeschäft ein dem Risikogehalt angemessener Ertrag erwirtschaftet werden soll. Messungen über das tatsächliche Risiko werden den tatsächlichen Erträgen in einem Risikoprofil gegenübergestellt.

Die Risikolimitierung der einzelnen Geschäftsbereiche erfolgt unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit des Unternehmens.

Zur Begrenzung und Kontrolle der mit dem Geschäft verbundenen Risiken ist in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG das Risikomanagement und Risikocontrolling eingerichtet. Ergänzend dazu ist jeder Mitarbeiter angehalten, Risiko- und Ertragspotenziale zu erkennen und entsprechende Maßnahmen einzuleiten.

Die Methoden der Risikobewertung und -messung werden gemäß dem Adäquanzprinzip ausgestaltet und eingesetzt. Es werden grundsätzlich nicht nur Risiken des Handelsgeschäftes erfasst, sondern auch jene Risiken berücksichtigt, die sich im Zuge einer Gesamtbankbetrachtung ergeben. Durch die gegebene Flexibilität in der Methodenauswahl ist eine sinnvolle Weiterentwicklung gewährleistet.

Risikomanagement

In der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG ist ein zentrales Risikomanagement eingerichtet, das für die Identifikation, Messung und Überwachung der Risiken zuständig ist. Gemäß den vom Vorstand festgelegten Leitlinien der Risikopolitik erfolgen sowohl die Risikosteuerung als auch die qualifizierte und zeitnahe Überwachung der Risiken im Zusammenspiel mit den einzelnen Unternehmensbereichen und der unabhängigen Risikofunktion.

Zur Steuerung der Risiken sind das Risk Management Komitee (RIMCO) und das Investment Komitee (IC) eingerichtet, denen jeweils der Vorstand, jeweils ein Vertreter des Risikomanagements, des Kreditrisikomanagements und der Innenrevision sowie weitere Entscheidungsträger angehören. Für ihre Tätigkeit im RIMCO sind die Teilnehmer keinem Vorstand unterstellt und somit weisungsfrei. Der Leiter der Internen Revision besitzt kein Stimmrecht, sondern ist in beratender Funktion tätig. Das RIMCO stellt somit ein zusätzliches Gremium dar, in dem über Risiken im Bankbereich berichtet wird und Entscheidungen zu Risikopotenzialen getroffen werden. Es ist darauf hinzuweisen, dass das RIMCO sowohl für die Institutsgruppe als auch für die Capital Bank International – GRAWE Group AG, die Security KAG und die Capital Bank - GRAWE Gruppe AG zuständig ist. Das RIMCO verfolgt das Ziel, die Risikobegrenzung der Capital Bank durch Klassifizierung und Quantifizierung sowie die Steuerung des Risikos durchzuführen.

Im Rahmen der Sitzungen haben die beteiligten Personen über risikorelevante Themen zu referieren bzw. zu berichten. Im Anschluss an die Präsentationen hat das RIMCO die aktuelle Risikosituation zu beurteilen und entsprechende Maßnahmenentscheidungen zu treffen.

Die Regelungen betreffend das RIMCO sowie das IC sind in eigenen Dienstanweisungen geregelt.

Die umfassenden Regelungen zu den Risiken in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG sind in einer mehrstufigen Dokumentation geregelt. Auf oberster Ebene findet sich gemäß ICAAP die strategische Grundhaltung zum Risikomanagement des Institutes. Wesentliche Inhalte sind hier vor allem die risikopolitischen Grundsätze, Aussagen zum Risikoappetit der Bank, eine Darstellung der Grundausrichtung der einzelnen Risikoarten sowie Erläuterungen hinsichtlich der geplanten Entwicklung der Geschäftsbereiche. Auf zweiter Ebene befinden sich sodann das Risikohandbuch sowie das Kredithandbuch, in denen der Risikomanagementprozess der Bank beschrieben wird und eine ausführliche Erörterung der Methoden und Instrumente des Risikocontrollings und -managements stattfindet. Auf dritter Ebene finden sich dann Dienst- und Arbeitsanweisungen, die einen hohen Detaillierungsgrad und somit eine hohe Überarbeitungsfrequenz aufweisen.

Im Rahmen der Anforderungen von ICAAP erfolgt in der Capital Bank - GRAWE Gruppe AG die Umsetzung des ICAAP-Rahmens und der Überarbeitung des Risikohandbuchs im ersten Quartal des Jahres 2007. Im Zuge der Tätigkeiten für die ICAPP-Umsetzung wird das Risikomanagement der Capital Bank - GRAWE Gruppe AG auch von einem externen Berater unterstützt. Laufende Überarbeitungen sowie Adaptierungen finden auch im Bereich der Dienstanweisungen statt, um den gesetzlichen Anforderungen sowie den Anforderungen gemäß ICAAP gerecht zu werden. So wurde in diesem Bereich z.B. die Dienstanweisung bzgl. Geldwäscherei und Compliance überarbeitet und somit an die neuen Regelungen angepasst. Besondere Bedeutung haben in der Capital Bank - GRAWE Gruppe AG auf dieser dritten Ebene die Limitdatenbank sowie der Produktgenehmigungsprozess. Im Rahmen der Limitdatenbank erfolgt eine Festlegung der Limite für die einzelnen Bereiche sowie die verschiedenen Risikoarten durch den Vorstand. Einen ebenso wichtigen Faktor wie das

Limitsystem stellt der Produktgenehmigungsprozess dar. Dieser besagt, dass, bevor Geschäfte in neuartigen Produkten oder Märkten getätigt werden dürfen, diese einen vordefinierten Produktgenehmigungsprozess zu durchlaufen haben. Dieser Produktgenehmigungsprozess stellt somit das ablauforganisatorische Regelwerk dar, welches die Vorgehensweise bei der Emission oder Investition in neue Produkte oder dem Aufnehmen oder Eintreten in neue Märkte bestimmt. Im Rahmen des Produktgenehmigungsprozesses muss der Antragsteller des neuen Produktes sämtliche relevanten Informationen beibringen, die sodann vom Risikomanagement, der Internen Revision sowie der Rechtsabteilung geprüft werden. Die Beurteilung der Einhaltung der Vorschriften bzgl. Eigenmittelunterlegung, Großveranlagungen etc. erfolgt durch das Rechnungswesen. Im Einzelfall werden je nach Erfordernis weitere Bankbereiche involviert. Erst nach Stellungnahme sämtlicher Parteien wird ein Bericht an den Vorstand erstellt, der sodann über die Aufnahme des Produktes entscheidet.

Ausblick Risikomanagement

Das Jahr 2007 steht im Zeichen der aktuellen Entwicklung im Bereich Investmentbanking. Das Risikomanagement antizipiert ein weiteres anhaltendes progressives Wachstum im Bereich Investmentbanking. Umgesetzt wird dies mit der Einführung einer Risikomanagementsoftware und mit Eingriffen in bestehende Organisationsformen, sobald dies erforderlich ist.

Die Ausgaben für eine Strukturverbesserung werden hauptsächlich für eine Risikomanagementsoftware geplant. Diese soll das Gesamtbankrisiko derart aggregieren, dass die Geschäftsführung über verlässliche und aktuelle Risikokennzahlen jederzeit verfügen kann.

In den meisten aktuellen Publikationen zum Risikomanagement wird bereits in der Einleitung auf die große Herausforderung von derivativen und strukturierten Finanzinstrumenten eingegangen. Unser Institut versteht sich als innovative Spezialbank und das Risikomanagement verpflichtet sich damit, diese Entwicklung mitzuvollziehen. Kernstück aller innovativen Finanzinstrumente sind in der Regel Derivate oder eine Kombination mehrerer Derivate mit mehr oder weniger nichtlinearen Risikoausprägungen. Die Interpretation des Risikos der Nichtlinearität kann nur mit Hilfe von Bewertungsmodellen vollzogen werden. Als qualitatives Merkmal des Risikomanagements darf die adäquate Aggregation aller mathematisch zuordnungsfähigen Risiken verstanden werden.

Das Risikomanagement der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG konzentriert sich nicht nur auf die Anforderungen aus Basel II, sondern wird auch die in der Literatur wenig behandelten Verfahren anwenden, um den sachlichen Risikogehalt bestens zu ermitteln. Risikomanagement soll nicht Selbstzweck sein, sondern dem Institut auch die bestimmungsgemäße Unterstützung bieten.

Im Rahmen der Überwachungs- und Steuerungsprozesse werden im Risikomanagement folgende Risikoarten unterschieden:

- Marktrisiko
- Adressenausfallrisiko
- Liquiditätsrisiko
- Operationales Risiko
- Sonstige Risiken.

Marktrisiko, Adressenausfallrisiko (im Wertpapierbereich) und Liquiditätsrisiko

Für das Markt-, Adressenausfall- und Liquiditätsrisiko werden innerhalb eines umfassenden Limitsystems entsprechende Einzellimite vom Vorstand festgelegt. Die Anpassung dieser Limite erfolgt regelmäßig.

Die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG führt gem. BWG ein „großes Handelsbuch“ und berechnet die Eigenmittelerfordernisse entsprechend den Grundsätzen des §22b Abs I. Dabei wird der Standardansatz

(Durationsmethode) angewendet. Ein wesentliches Risiko für die Capital Bank - GRAWE Gruppe AG stellen die mit dem Wertpapiergeschäft in Zusammenhang stehenden gegebenen Garantien dar. Die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG hat für eine Vielzahl von Produkten, die von der Capital Bank selbst gestaltet und vertrieben werden, sowie für Produkte, die von Versicherungen vertrieben werden, Kapitalgarantien abgegeben. Diese Garantien beziehen sich darauf, dass bei negativer Wertentwicklung des Produktes die Bank für jenen Teil haftet, der den Unterschiedsbetrag zwischen dem aktuellen Kurswert und dem eingezahlten Betrag des Kunden darstellt. Dieser Betrag stellt somit für die Bank ein Risiko dar. Im Rahmen des Risikomanagements werden somit das Management und die Wertentwicklung der Kapitalgarantien überwacht und allenfalls notwendige risikobegrenzende Schritte veranlasst. Im Zuge der Risikomanagementmaßnahmen erfolgt eine monatliche Überprüfung der Garantiesumme mit dem aktuellen Kurswert, mit dem Ziel, dass die Erfüllung der

Kapitalgarantien in jedem Fall gewährleistet werden kann. Zudem erfolgt eine Überprüfung auf Plausibilität der Daten sowie eine ständige Beobachtung der Märkte (durch Setzen von internen Grenzen), um bei Gefahr jederzeit Maßnahmen ergreifen zu können.

Einen besonderen Stellenwert kommt im Rahmen der Kapitalgarantien der Prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge (PZV) zu, da die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG im Rahmen des Veranlagungsproduktes „Prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge“ die Kapitalgarantie nach den gesetzlichen Vorgaben (§108 Abs 1 Zi 3 EStG) übernommen hat. Im Rahmen dieser Kapitalgarantie garantiert die Bank, dass zumindest die eingezahlten Beträge zuzüglich der staatlichen Förderung dem Kunden ausbezahlt werden. Sie garantiert daher den Differenzbetrag, wenn die Summe der eingezahlten Beträge plus der staatlichen Förderung kleiner ist als der Auszahlungsbetrag aus der PZV. Im Risikomanagement wird daher das Risiko aus der PZV verstärkt beobachtet. So erfolgte bereits vor Übernahme der Kapitalgarantie ein Genehmigungsprozess, in dem sowohl im Haus (Risikomanagement, Rechnungswesen, Recht) als auch mit Drittparteien (KPMG, FMA) der Produktablauf genau erläutert und aufgetretene Probleme aufgerollt und gelöst wurden. Unter der ständigen Überwachung des Risikomanagements erfolgt monatlich ein Abgleich der aktuellen Garantiesumme mit den Kurswerten des zugrunde liegenden Underlyings sowie eine Beobachtung der Veranlagungsstrategie im Underlying, welche von der Security

KAG durchgeführt wird, bzw. der zugrunde liegenden Annahmen. Des Weiteren erfolgen eine ständige Beobachtung der Performance des zugrunde liegenden Fonds sowie eine Analyse hinsichtlich seiner Qualität. Ebenfalls erfolgt eine regelmäßige Berichterstattung über die PZV im Rahmen der RIMCO-Sitzungen.

Zum Bilanzstichtag sind Garantien mit einer Gesamtgarantiesumme von rund 216 Mio EUR ausstehend. Diesen Garantien stehen entsprechende werthaltige Positionen gegenüber.

Einen besonderen Schwerpunkt für das Risikomanagement stellte im Jahr 2006 die Einführung des neuen Geschäftsbereiches „Equity“ dar. In diesem Bereich mussten verschiedene organisatorische Vorarbeiten geleistet werden. So musste ein geeignetes Positionführungssystem eingeführt werden, damit eine ständige Risikoüberwachung durchgeführt und gewährleistet werden kann. Mit Hilfe eines Positionführungssystems ist es dem Risikomanagement möglich, jederzeit die Positionen sowie das Risiko der ein-

zelen Händler zu beurteilen. Risikoberichte werden aus diesem System generiert, diese sind jederzeit vom Vorstand einsehbar. Zusätzlich wird ein täglicher Report an den Vorstand gesendet, woraus der tägliche Überblick über die Profit/Loss-Zahlen sowie über die Auslastung der Limite gegeben ist.

Ein transparentes, leicht verständliches und dennoch allen Anforderungen genügendes Limithandbuch wurde ausgearbeitet. Dieses Limithandbuch deckt alle professionellen Anforderungen nichtlinearer Risiken ab. Neben der permanenten Beobachtung der Risikosituation und der Limitüberwachung erfolgt im Risikomanagement auch eine Aufstellung der Kursgewinne/Kursverluste aus Quellen des Rechnungswesens, die regelmäßig erstellt und an den Vorstand berichtet werden. Die aus dem Rechnungswesen zweimal monatlich gewonnenen Ergebnisse werden zum Abgleich dem Positionführungssystem gegenübergestellt.

Außerbörsliche derivative Finanzinstrumente (i. A. OTC's)

OTC-Derivate werden je nach zugrunde liegendem Finanzinstrument in die Kategorien Zinssatzverträge, Wechselkursverträge und wertpapierbezogene Verträge eingeteilt. Der größere Teil des Derivatvolumens wird im Interbankenhandel abgewickelt, der Anteil des Kundenhandels nimmt jedoch an Bedeutung zu.

Für Risikomanagementzwecke erfolgt die Bewertung der derivativen Verträge anhand von anerkannten Modellen zu Tagespreisen bzw. zu aktuellen Marktpreisen.

Eine Aufstellung über die außerbörslichen derivativen Finanzinstrumente der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG befindet sich im Anhang zur Bilanz.

Operationales Risiko

Für das operationale Risiko wurden 2006 besonders im Hinblick auf Basel II Vorarbeiten geleistet, um mögliche Risiken genauer zu identifizieren und zu quantifizieren. Unter dem operationalen Risiko wird analog zu Basel das Risiko von unerwarteten Verlusten durch menschliches Versagen, fehlerhafte Managementprozesse, Natur- und sonstige Katastrophen, Technologieversagen und Änderungen im externen Umfeld verstanden.

So sollen zum Beispiel Ausfälle von IT-Systemen, Sachschäden, Fehlverarbeitungen oder Betrugsfälle in Hinkunft einer genaueren und vor allem konsolidierten Risikomessung und -steuerung unterliegen.

Zurzeit wird in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG der Basisindikatoransatz angewendet, bei dem die Eigenmittelerfordernis für operationale Risiken am Bruttoertrag, gewichtet mit 15 %, ermittelt wird. Intern wird daran gearbeitet, in Zukunft einen fortgeschrittenen Ansatz für operationale Risiken zu verwenden.

In diesem Sinn wurden in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG mit Beginn 2006 Datenbanken zur Erfassung der Gewinne bzw. Verluste aus operationalen Risiken implementiert. Zusätzlich zur Erfassung der Fehlerquellen und der Gewinn- bzw. Verlusthöhe werden aus diesen Datenbanken verschiedene Auswertungen durchgeführt, um daraus mögliche Fehlerquellen erkennen und Maßnahmen ableiten zu können. Diese Auswertungen werden regelmäßig an den Vorstand und an die jeweiligen Abteilungsleiter berichtet sowie im RIMCO behandelt. Die dafür eingesetzten Datenbanken berücksichtigen alle Geschäftsbereiche. Dieser Implementierungsprozess gilt als abgeschlossen.

Steuerungsfunktion des Risikomanagements

Das Risikomanagement analysiert Risikoprofile und schlägt dem Vorstand Maßnahmen vor. Im Bereich des operationellen Risikos sind dies in der Regel organisatorische Maßnahmen, die den ständig veränderten Anforderungen des Marktes angepasst werden müssen. Dies geht oftmals weit über die Anforderungen von Basel II hinaus, da derart allgemein formulierte Regel-

ungen mit den Marktentwicklungen nicht Schritt halten können. Beim Marktpreisrisiko steht neben der operationellen Komponente die Analyse der Risiko/Ertragsprofile im Vordergrund. Insbesondere bei leistungsangepassten Bonifikationen schlägt das Risikomanagement negative und positive Sanktionen vor, um die verantwortlichen Nostrohändler zu einem gewünschten Risiko zu motivieren.

Kreditrisiko

Die Risikosteuerung im Kreditbereich erfolgt in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG nach den in den „Richtlinien für das Kreditgeschäft (RKG)“ festgelegten und vom Vorstand beschlossenen Grundsätzen. Diese Richtlinien entsprechen den von der FMA ausgegebenen Richtlinien und Mindeststandards für das Kreditgeschäft.

Zu den Grundsätzen des Kreditgeschäftes in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG gehört eine klare Kreditpolitik. Kernpunkt dieser Politik ist es, Kredite in erster Linie gegen Hereinnahme von aus-

reichenden Sicherheiten zu vergeben. Als Sicherheit dienen im Wesentlichen entsprechende Wertpapiere. Die Belehnensätze für Wertpapiere sind nach verschiedenen Kriterien differenziert. Der Beurteilung der wirtschaftlichen Situation des Kreditnehmers kommt nur dann Bedeutung zu, wenn ausreichende Sicherheiten nicht vorhanden sind. Die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG bedient sich diesbezüglich eines 10-stufigen Systems.

Die Überprüfung der Deckung erfolgt regelmäßig auch von der vom Marktbereich unabhängigen Stelle „Kreditmanagement“. Bei der organisatorischen Verankerung des Kreditprozesses wurde Wert auf die Trennung der kundenbetreuenden Stelle und des Kreditrisikomanagements gelegt.

Revision

Die Interne Revision überwacht als unabhängiger unternehmensinterner Bereich die Betriebs- und Geschäftsabläufe, das Risikomanagement sowie das interne Kontrollsystem. Bei der Berichterstattung und bei der objektiven Bewertung der Prüfergebnisse agiert die Interne Revision weisungsungebunden. Die Interne Revision berichtete 2006 vierteljährlich dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats.



Christian Jauk, MBA
Vorsitzender des Vorstandes



Mag. Constantin Veyder-Malberg
Mitglied des Vorstandes

01. EGT IN TSD EUR

██████████	2001 : 1.848
██████████	2002 : 2.552
████████████████████	2003 : 13.904
████████████████████	2004 : 14.830
████████████████████	2005 : 15.961
████████████████████	2006 : 16.840

02. BILANZSUMME IN MIO EUR

██████████████████	2001 : 167,055
██████████████████	2002 : 173,224
██████████████████	2003 : 221,493
██████████████████	2004 : 225,975
██████████████████	2005 : 389,054
██████████████████	2006 : 563,684

03. BETRIEBSERGEBNIS IN TSD EUR

██████████	2001 : 2.856
██████████████████	2002 : 7.969
██████████████████	2003 : 24.584
██████████████████	2004 : 26.666
██████████████████	2005 : 25.858
██████████████████	2006 : 21.901

04. ASSETS UNDER MANAGEMENT (INKL. SECURITY KAG) IN MIO EUR

██████████	2001 : 2.300
██████████	2002 : 2.100
██████████	2003 : 2.550
██████████	2004 : 3.285
██████████	2005 : 4.572
██████████	2006 : 6.133

05. BETRIEBSERTRÄGE IN MIO EUR

██████████	2001 : 14,7
██████████	2002 : 21,3
██████████	2003 : 39,2
██████████	2004 : 42,9
██████████	2005 : 46,1
██████████	2006 : 45,5

06. NETTOZINSERTRAG IN TSD EUR

██████████	2001 : 2.230
██████████	2002 : 3.137
██████████	2003 : 3.421
██████████	2004 : 4.462
██████████	2005 : 4.931
██████████	2006 : 7.440

07. PERSONALAUFWAND IN MIO EUR

██████████	2001 : 6,7
██████████	2002 : 8,8
██████████	2003 : 9,9
██████████	2004 : 11,2
██████████	2005 : 13,2
██████████	2006 : 16,3

Bericht des Aufsichts- rates

Der Aufsichtsrat hat während des Geschäftsjahres 2006 die Entwicklung aufmerksam verfolgt und die Geschäftsführung des Vorstandes fortlaufend, entsprechend der ihm nach Gesetz und Satzung zugewiesenen Aufgaben, überwacht. Der Aufsichtsrat hat dabei die Geschäftsführung beratend begleitet. In den Aufsichtsratssitzungen, aber auch durch schriftliche und mündliche Berichte hat uns der Vorstand laufend über den Geschäftsgang, die Lage des Unternehmens und über wichtige Angelegenheiten unterrichtet.

Im Jahr 2006 fanden 4 Aufsichtsratssitzungen und eine ordentliche Hauptversammlung statt.

Jahresabschluss 2006

Buchführung und Jahresabschluss 2006 samt Lagebericht wurden von der KPMG Wirtschaftsprüfungs- u. Steuerberatungs GmbH geprüft. Diese Prüfung hat keinen Anlass zu Beanstandungen ergeben. Der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk wurde erteilt. Nach dem abschließenden Ergebnis unserer eigenen Prüfung stimmen

wir mit dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer überein und sehen keinen Anlass zu Beanstandungen. Wir billigen den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss, der gemäß § 125 Abs 2 des Aktiengesetzes festgestellt ist.

Gewinnverwendung

Das Geschäftsjahr 2006 hat einen Jahresgewinn von 6.500.000,00 EUR und einen Bilanzgewinn von 9.373.623,01 EUR erbracht. Die Verwendung des Gewinnes wurde wie folgt beschlossen:
Ausschüttung 6.500.000,00 EUR
Vortrag auf neue Rechnung 2.873.623,01 EUR

Dank

Im Namen aller Mitglieder des Aufsichtsrates bedanke ich mich beim Vorstand, bei den leitenden Angestellten und Arbeitnehmervertretern sowie bei allen Mitarbeitern für die Leistungen im Geschäftsjahr 2006.

Graz, im Februar 2007



Mag. Dr. Othmar Ederer

Vorsitzender des Aufsichtsrates

08. BILANZ DER CAPITAL BANK – GRAWE GRUPPE AG ZUM 31.12.2006

AKTIVA	31.12.2006	31.12.2005
	EUR	TSD EUR
01. Kassenbestand, Guthaben bei Zentralnotenbanken	7.774.916,98	4.566
02. Schuldtitel öffentlicher Stellen, die zur Refinanzierung bei der Zentralnotenbank zugelassen sind		
Schuldtitel öffentlicher Stellen und ähnliche Wertpapieren	7.632.329,31	6.636
03. Forderungen an Kreditinstitute	167.684.540,39	104.723
a) täglich fällig	148.771.981,95	81.258
b) sonstige	18.912.558,44	23.465
04. Forderungen an Kunden	133.355.878,90	66.778
05. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	21.248.673,00	22.749
06. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	180.143.831,69	152.568
07. Beteiligungen	9.318,42	9
darunter: an Kreditinstituten	8.575,38	9
08. Anteile an verbundenen Unternehmen	12.007.815,30	11.984
darunter: an Kreditinstituten	10.900.925,13	10.901
09. Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	155.077,83	53
10. Sachanlagen	1.315.757,74	1.285
11. Sonstige Vermögensgegenstände	31.921.306,93	16.849
12. Rechnungsabgrenzungsposten	434.886,35	852
SUMME DER AKTIVA	563.684.332,84	389.054
01. Auslandsaktiva	166.723.526,48	117.577

PASSIVA	31.12.2006	31.12.2005
	EUR	TSD EUR
01. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	48.883.965,63	52.874
a) täglich fällig	23.895.405,90	51.833
b) mit vereinbarter Laufzeit od. Kündigungsfrist	24.988.559,73	1.042
02. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	240.445.457,84	111.029
a) Spareinlagen	1.764.999,27	3.283
aa) täglich fällig	1.125.008,43	2.181
ab) mit vereinbarter Laufzeit od. Kündigungsfrist	639.990,84	1.102
b) sonstige Verbindlichkeiten	238.680.458,57	107.746
ba) täglich fällig	236.287.057,27	100.175
bb) mit vereinbarter Laufzeit od. Kündigungsfrist	2.393.401,30	7.571
03. Verbriefte Verbindlichkeiten	121.963.170,26	76.963
andere verbrieftete Verbindlichkeiten	121.963.170,26	76.963
04. Sonstige Verbindlichkeiten	31.393.600,13	35.065
05. Rechnungsabgrenzungsposten	159.621,70	12
06. Rückstellungen	32.630.429,83	31.474
a) Rückstellungen für Abfertigungen	1.062.295,19	890
b) Rückstellungen für Pensionen	690.324,00	760
c) Steuerrückstellungen	212.751,56	213
d) sonstige	30.665.059,08	29.611
07. Gezeichnetes Kapital	10.000.000,00	10.000
Nennbetrag	10.000.000,00	10.000
08. Kapitalrücklagen	39.915.661,65	39.916
a) gebundene	35.082.987,22	35.083
b) nicht gebundene	4.832.674,43	4.833
09. Gewinnrücklagen	20.960.422,74	17.539
a) gesetzliche Rücklagen	1.504.504,45	1.505
b) andere Rücklagen	19.455.918,29	16.034
10. Haftrücklage gemäß § 23 Abs 6 BWG	7.958.380,05	6.308
11. Bilanzgewinn	9.373.623,01	7.874
a) Gewinnvortrag	2.873.623,01	2.872
b) Jahresgewinn	6.500.000,00	5.001
SUMME DER PASSIVA	563.684.332,84	389.054
01. Eventualverbindlichkeiten	223.064.036,40	2.656
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Haftungen aus der Bestellung von Sicherheiten		
02. Kreditrisiken	14.443.027,82	5.590
03. Anrechenbare Eigenmittel gemäß § 23 Abs 14 BWG	94.641.977,80	79.974
04. Erforderliche Eigenmittel gemäß § 22 Abs 1 BWG	35.183.644,98	20.977
darunter: erforderliche Eigenmittel gemäß § 22 Abs 1 Z 1 und 4 BWG	33.714.644,98	20.588
05. Auslandspassiva	38.526.353,66	28.240

**09. GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER CAPITAL BANK – GRAWE GRUPPE
AG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2006**

	31.12.2006	31.12.2005
	EUR	TSD EUR
01. Zinsen und ähnliche Erträge	11.957.243,43	6.724
darunter: aus festverzinslichen Wertpapieren	1.835.848,40	1.781
02. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-4.517.033,55	-1.792
I. NETTOZINSERTRAG	7.440.209,88	4.931
03. Erträge aus Wertpapieren und Beteiligungen	4.253.372,25	951
a) Erträge aus Aktien, anderen Anteilsrechten und nicht festverzinslichen Wertpapieren	2.151.506,66	938
b) Erträge aus Beteiligungen	1.865,59	1
c) Erträge aus Anteilen an verbundenen Unternehmen	2.100.000,00	13
04. Provisionserträge	59.117.498,92	67.320
05. Provisionsaufwendungen	-29.948.868,47	-31.956
06. Erträge/Aufwendungen aus Finanzgeschäften	3.897.386,38	4.575
07. Sonstige betriebliche Erträge	702.680,55	265
II. BETRIEBSERTRÄGE	45.462.279,51	46.086
08. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-22.462.518,45	-18.707
a) Personalaufwand	-16.313.063,67	-13.222
aa) Löhne und Gehälter	-11.053.963,75	-11.560
ab) Aufwand für gesetzlich vorgeschriebene soziale Abgaben und vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	-1.358.280,07	-1.172
ac) sonstiger Sozialaufwand	-166.066,38	-149
ad) Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	-209.649,14	-184
ae) Dotierung/Auflösung der Pensionsrückstellung	0,00	0
af) Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeiterversorgungskassen	-3.525.104,33	-157
b) sonstige Verwaltungsaufwendungen (Sachaufwand)	-6.149.454,78	-5.484
09. Wertberichtigungen auf die in den Aktivposten 9 und 10 enthaltenen Vermögensgegenstände	-534.047,81	-1.492
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-564.493,76	-29
III. BETRIEBSAUFWENDUNGEN	-23.561.060,02	-20.228
IV. BETRIEBSERGEBNIS Übertrag	21.901.219,49	25.858

	31.12.2006	31.12.2005
	EUR	TSD EUR
IV. BETRIEBSERGEBNIS Übertrag	21.901.219,49	25.858
11. Wertberichtigungen auf Forderungen und Zuführungen zu Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten und für Kreditrisiken	-12.802.922,38	-12.403
12. Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen und aus Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten und für Kreditrisiken	7.058.934,08	2.107
13. Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Finanzanlagen bewertet sind, sowie auf Anteile an verbundenen Unternehmen	0,00	-44
14. Erträge aus Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Finanzanlagen bewertet sind, sowie auf Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen	683.266,01	442
V. ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	16.840.497,20	15.961
15. Steuern vom Einkommen	-5.212.294,59	-5.870
16. Sonstige Steuern, soweit nicht in Posten 15 auszuweisen	-56.481,55	-40
VI. JAHRESÜBERSCHUSS	11.571.721,06	10.051
17. Rücklagenbewegung	-5.071.721,06	-5.050
darunter: Dotierung der Hafrücklage	-1.650.000,00	-1.200
VII. JAHRESGEWINN	6.500.000,00	5.001
18. Gewinnvortrag	2.873.623,01	2.872
VIII. BILANZGEWINN	9.373.623,01	7.874

10. EIGENMITTELAUSSTATTUNG

	31.12.2006 EUR	31.12.2005 EUR
Erforderliche Eigenmittel gemäß § 22 Abs 1 BWG	35.183.645	20.976.794
Bemessungsgrundlage gemäß § 22 BWG	421.433.062	257.347.422
Anrechenbare Eigenmittel gemäß § 23 Abs 14 BWG	94.641.978	79.974.052
Eigenmittelüberschuss	59.458.333	58.997.258
Eigenmittel in % der Bemessungsgrundlage gemäß § 22 Abs 2 BWG	22,1%	30,9%

11. ANLAGESPIEGEL DER CAPITAL BANK – GRAWE GRUPPE AG PER 31.12.2006

in EUR	Anschaffungs- und Herstellungskosten			Abschreibung kumuliert	Buchwert 31.12.2006	Buchwert 01.01.2006	Abschreibung 2006	
	Stand am 01.01.2006	Zugänge	Abgänge					
Schuldtitle öffentlicher Stellen	1.341.825,00	1.463.868,00		2.805.693,00	41.825,00	2.763.868,00	1.300.000,00	0,00
Forderungen an Kreditinstitute (Wertpapiere)	0,00			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Forderungen an Kunden (Wertpapiere)	0,00			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	14.482.582,49			14.482.582,49	482.582,49	14.000.000,00	14.000.000,00	0,00
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	22.014.702,78	918.092,79	2.195.892,73	20.736.902,84	1.172.015,38	19.564.887,46	21.260.725,75	0,00
Beteiligungen	9.334,89			9.334,89	16,47	9.318,42	9.318,42	0,00
Anteile an verbundenen Unternehmen	11.984.365,30	23.450,00		12.007.815,30	0,00	12.007.815,30	11.984.365,30	0,00
Immaterielle Vermögensgegenstände	135.881,83	155.709,48	1.050,37	290.540,94	135.463,11	155.077,83	52.952,22	53.583,87
Sachanlagevermögen	5.344.461,06	602.032,39	824.478,45	5.122.015,00	3.806.257,26	1.315.757,74	1.285.448,03	480.463,94
GESAMTANLAGEVERMÖGEN	55.313.153,35	3.163.152,66	3.021.421,55	55.454.884,46	5.638.159,71	49.816.724,75	49.892.809,72	534.047,81

A. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Jahresabschluss 2006 wurde unter Beachtung der Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung sowie unter Beachtung der Generalnorm, ein möglichst getreues Bild der Vermögens- Finanz- und Ertragslage des Unternehmens zu vermitteln, nach den Bestimmungen des Unternehmensgesetzbuches unter Berücksichtigung der bankspezifischen Vorschriften des Bankwesengesetzes aufgestellt.

Dem Vorsichtsprinzip wurde dadurch Rechnung getragen, dass nur die am Abschlussstichtag verwirklichten Gewinne ausgewiesen wurden, alle erkennbaren Risiken und drohenden Verluste wurden berücksichtigt.

Die Fremdwährungsbeträge der Bilanz werden mit den Devisen-Mittelkursen (Valuten mit den Valuten-Mittelkursen) am Bilanzstichtag bewertet. Termingeschäfte sind mit dem jeweiligen Termin-Kurs angesetzt.

Die Wertpapiere werden zu den Anschaffungskosten oder niedrigeren Marktwerten bzw. bei festverzinslichen Wertpapieren dem niedrigeren Rückzahlungsbetrag bewertet (strenges Niederstwertprinzip), unabhängig davon, ob sie dem Anlage- oder Umlaufvermögen angehören. Die Differenz aus den Anschaffungskosten und dem höheren Marktwert am Bilanzstichtag bei den zum Börsenhandel zugelassenen Wertpapieren, die nicht die Eigenschaft von Finanzanlagen haben, beträgt in tausend EUR 200,8 (Vorjahr 1.052,5 in tausend EUR).

Das Kreditinstitut hat das Eigenmittelerfordernis für ein großes Wertpapierhandelsbuch gemäß § 22b Abs 1 BWG zu berechnen. Das Volumen der darin enthaltenen Wertpapiere und sonstigen Finanzinstrumente beträgt 14,3 Mio EUR (Vorjahr 22,8 Mio EUR).

Allen im Kreditgeschäft erkennbaren Risiken wird durch Bildung von angemessenen Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen.

Vom Wahlrecht des § 57 Abs 1 BWG wurde im Jahresabschluss 2006 wie schon im Vorjahr nahezu im Höchstausmaß Gebrauch gemacht.

Die Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen werden zu Anschaffungskosten bzw. bei dauerhafter Wertminderung gegebenenfalls mit ihrem niedrigeren Wert am Bilanzstichtag bewertet.

Die Gebäude sowie die Betriebs- und Geschäftsausstattung werden als Anschaffungskosten, vermindert um die planmäßige Abschreibung, bewertet. Die planmäßige Abschreibung wird linear vorgenommen. Die geringwertigen Wirtschaftsgüter werden im Jahr der Anschaffung zur Gänze abgeschrieben.

Die Abschreibungssätze betragen bei den unbeweglichen Anlagen 2,5 % bis 10 % p. a., bei den beweglichen Anlagen 10 % bis 33,3 % p. a. Von den Zugängen in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres wird die volle Jahresabschreibung, von den Zugängen in der zweiten Hälfte die halbe Jahresabschreibung verrechnet.

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens beinhalten ausschließlich angeschaffte Software. Die Abschreibung erfolgt linear mit Abschreibungssätzen von 25 % bzw. 33,3 % p. a.

Die verbrieften Verbindlichkeiten enthalten Positionen, deren Rückzahlungsbetrag vom Kurswert definierter Basisinvestments abhängt und daher mit dem aktuel-

len Marktwert dieser Positionen bewertet werden. Diese verbrieften Verbindlichkeiten stellen mit den in verschiedenen Positionen ausgewiesenen Aktiva eine Bewertungseinheit dar. Die verbrieften Verbindlichkeiten sind teilweise mit einer Kapitalgarantie ausgestattet.

Die Pensionsrückstellung betrifft nur noch Pensionisten und wird nach anerkannten versicherungsmathematischen Grundsätzen auf Basis eines Zinssatzes von 4 % unter Zugrundelegung der Richttafeln von Pagler-Pagler (1999) berechnet.

Die Abfertigungsrückstellung wird finanzmathematisch unter Verwendung eines Zinssatzes von 4 % für ein Pensionsalter von 65 Jahren bei Männern und 60 Jahren bei Frauen unter Berücksichtigung der Übergangsregeln gem. Pensionsreform 2003 ermittelt.

Die übrigen Rückstellungen wurden in Höhe der voraussichtlichen Inanspruchnahme gebildet; sie berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und der Höhe nach noch nicht feststehenden Verbindlichkeiten.

Verbindlichkeiten sind mit dem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

B. Erläuterungen zu Bilanzposten

BI. Forderungen an Kreditinstitute und Kunden

Gliederung der nicht täglich fälligen
Forderungen an Kreditinstitute und
Kunden nach Restlaufzeiten:

Forderungen an Kreditinstitute	31.12.2006 TSD EUR	31.12.2005 TSD EUR
bis 3 Monate	17.586	17.167
mehr als 3 Monate bis 1 Jahr	1.302	5.787
mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre	1	0
mehr als 5 Jahre	24	511
SUMME	18.913	23.465

Forderungen an Kunden	31.12.2006 TSD EUR	31.12.2005 TSD EUR
bis 3 Monate	25.365	2.411
mehr als 3 Monate bis 1 Jahr	32.581	21.217
mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre	43.963	11.035
mehr als 5 Jahre	25.221	17.852
SUMME	127.130	52.515

B2. Schuldtitel öffentlicher Stellen

Bei den unter diesem Posten aus-
gewiesenen Wertpapieren handelt
es sich hinsichtlich eines Betrages
von 2,76 Mio EUR (Vorjahr 1,3 Mio

EUR) um Anlagevermögen, hinsichtlich 4,87 Mio
EUR (Vorjahr 5,34 Mio EUR) um sonstiges Umlauf-
vermögen. Das Kriterium der Zugehörigkeit zum
Anlagevermögen ist die nachhaltige Erzielung von
Erträgen bzw. das Vorhandensein von Verfügungsbe-
schränkungen.

B3. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere

Alle unter dieser Position ausgewiesenen Wertpapiere
sind wie auch schon im Vorjahr börsennotiert.

Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	31.12.2006 TSD EUR	31.12.2005 TSD EUR
Anlagevermögen	14.000	14.000
Umlaufvermögen	5.475	3.416
Handelsbestand	1.774	5.333
SUMME	21.249	22.749

Von den unter diesem Bilanzposten ausgewiesenen
Wertpapieren werden 2007 Nominale in tausend
EUR 49,4 (Vorjahr 32,0 in tausend EUR) zur
Tilgung fällig. Zum Bilanzstichtag waren wie schon
im Vorjahr keine Wertpapiere im Rahmen echter
Pensionsgeschäfte in Pension gegeben. Das Kriterium
der Zugehörigkeit zum Anlagevermögen ist die nach-
haltige Erzielung von Erträgen bzw. das Vorhanden-
sein von Verfügungsbeschränkungen.

B4. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere

Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere 31.12.2006	zugelassen und börsennotiert TSD EUR	nicht zugelassen TSD EUR	Gesamt TSD EUR
Aktien	19.806	294	20.100
Sonstige	1.187	158.858	160.044
SUMME	20.992	159.152	180.144

Vorjahr	zugelassen und börsennotiert TSD EUR	nicht zugelassen TSD EUR	Gesamt TSD EUR
Aktien	24.233	1.898	26.121
Sonstige	220	126.227	126.447
SUMME	24.443	128.125	152.568

Von den Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren stellen 19,56 Mio EUR (Vorjahr 21,26 Mio EUR) Anlagevermögen dar, 9,88 Mio EUR (Vorjahr 0,99 Mio EUR) sind dem Handelsbestand und 150,7 Mio EUR (Vorjahr 130,31 Mio EUR) dem sonstigen Umlaufvermögen zugeordnet. Das Kriterium der Zugehörigkeit zum Anlagevermögen ist die nachhaltige Erzielung von Erträgen bzw. das Vorhandensein von Verfügungsbe-

schränkungen. Zum Bilanzstichtag war in dieser Position Treuhandvermögen mit einem Buchwert von 9,72 Mio EUR (Vorjahr 8,29 Mio EUR) enthalten.

Auf den beiliegenden Anlagespiegel wird verwiesen.

B5. Beteiligungen

Die ausgewiesenen Beteiligungen sind nicht zum Börsenhandel zugelassen.

B6. Anteile an verbundenen Unternehmen

Sowohl mit der CORPORATE FINANCE – GRAWE Gruppe GmbH als auch mit der CENTEC.AT Softwareentwicklungs und Dienstleistungs GmbH besteht eine umsatzsteuerliche Organschaft. Die CENTEC.AT Softwareentwicklungs und Dienstleistungs GmbH wurde im Jahr 2006 neu gegründet. Von unserem Haus werden 67 % der Anteile gehalten.

Die ausgewiesenen Anteile an verbundenen Unternehmen sind nicht zum Börsenhandel zugelassen.

B7. Sachanlagen

Zum Bilanzstichtag 31.12.2006 verfügt die Bank im Sachanlagevermögen wie im Vorjahr weder über bebauete noch unbebaute Grundstücke.

B8. Sonstige Vermögensgegenstände

Darin sind insbesondere enthalten:

Sonstige Vermögensgegenstände	31.12.2006	31.12.2005
	TSD EUR	TSD EUR
Verrechnungskonto Finanzamt	282	336
Zinsabgrenzungen Wertpapiere	370	148
Forderungen gegenüber verb. Unternehmen	2.312	1
Übernommene Lebensversicherungen	4.962	4.412
Verrechnungssalden auf Abwicklungskonten	2.477	3.655
Forderungen aus Schadensfall	1.040	1.040
Diverse Ausgangsrechnungen	1.997	288

B9. Als Sicherheit gestellte Vermögensgegenstände

Für Wertpapiergeschäfte sind Wertpapiere und Barkautionen in folgender Höhe als Sicherheit gestellt:

Kautions Wertpapiergeschäft	31.12.2006	31.12.2005
	TSD EUR	TSD EUR
Festverzinsliche Wertpapiere und Investmentzertifikate	5.222	7.708
Barkautionen	50	50
SUMME	5.272	7.758

B10. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Kunden

Gliederung der nicht täglich fälligen Verbindlichkeiten gegenüber

Kreditinstituten und Kunden nach Restlaufzeiten:

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	31.12.2006	31.12.2005
	TSD EUR	TSD EUR
bis 3 Monate	19.270	1.042
mehr als 3 Monate bis 1 Jahr	5.719	0
mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre	0	0
mehr als 5 Jahre	0	0
SUMME	24.989	1.042

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	31.12.2006	31.12.2005
	TSD EUR	TSD EUR
bis 3 Monate	516	5.178
mehr als 3 Monate bis 1 Jahr	552	928
mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre	519	1.285
mehr als 5 Jahre	847	1.385
SUMME	2.434	8.776
GESAMT	27.423	9.818

Die restlichen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Kunden sind täglich fällig. Die Berechnung der Restlaufzeiten der Spareinlagen erfolgte auf Basis der durchschnittlichen Verweildauer. Zum Bilanzstichtag waren in der Position „Verbindlichkeiten gegenüber Kunden“ Treuhandeinlagen in Höhe von 9,72 Mio EUR (Vorjahr 8,29 Mio EUR) enthalten. Zum 31. Dezember 2006 waren Mündelgeldspareinlagen von untergeordneter Bedeutung vorhanden.

B11. Sonstige Verbindlichkeiten

Unter diesem Posten sind (alle Werte in tausend EUR) Finanzamtverbindlichkeiten in Höhe von 1.131 (Vorjahr 1.223), Verbindlichkeiten aus Wertpapierverrechnung in Höhe von 16.155 (Vorjahr 7.738) sowie Verbindlichkeiten gegenüber dem Gruppenträger in Höhe von 5.786 (Vorjahr 6.132) ausgewiesen. Aufwendungen, die erst nach dem Bilanzstichtag zahlungswirksam werden, betreffen im Wesentlichen Personalaufwendungen in Höhe von 912 (Vorjahr 3.205) sowie diverse Sachaufwendungen.

B12. Aktienkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt unverändert 10,0 Mio EUR und ist in 1.376.030 Stückaktien zerlegt.

B13. Ergänzende Angaben

Die Aktiva der Bilanz in fremder Währung betragen am Bilanzstichtag 66,7 Mio EUR (Vorjahr 48,9 Mio EUR), die Passiva der Bilanz in fremder Währung 20,2 Mio EUR (Vorjahr 14,9 Mio EUR).

Zum Bilanzstichtag standen Devisenterminkäufe in der Höhe von 4,6 Mio EUR (Vorjahr 6,8 Mio EUR) Devisenterminverkäufen in gleicher Höhe gegenüber. Weiters bestanden zum 31. Dezember 2006 Verkaufskontrakte aus Devisenswaps und Devisentermingeschäften über 54,1 Mio EUR (Vorjahr 32,7 Mio EUR) zur Absicherung von Währungsrisiken sowie Absicherungsgeschäfte in Höhe von tausend 38,4 Mio EUR (Vorjahr 29,7 Mio EUR) für Kreditderivate.

Das derivative Geschäftsvolumen der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG stellt sich unter Verwendung von Fair Values per 31.12.2006 wie folgt dar:

IN TSD EURO	Nominalbetrag	Marktwert	
		positiv	negativ
01. Zinssatzverträge			
OTC-Produkte			
Zinstermingeschäfte	-	-	-
Zinsoptionen	-	-	-
Zinsswaps	-	-	-
Andere vergleichbare Verträge	-	-	-
Börsengehandelte Produkte	-	-	-
02. Wechselkursverträge			
OTC-Produkte			
Devisentermingeschäfte	69.109	587	3
Währungsoptionen	-	-	-
Währungsswaps	32.744	184	5
Andere vergleichbare Verträge	-	-	-
Börsengehandelte Produkte	-	-	-
03. Wertpapierbezogene Verträge			
OTC-Produkte			
Gekaufte Aktienoptionen	8.081	180	-
Verkaufte Aktienoptionen	-	-	-
Wertpapierswaps	44.000	-	-
Andere vergleichbare Verträge	-	-	5.506
Börsengehandelte Produkte	-	-	-
GESAMT	153.934	951	5.514

C. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Im Posten Erträge aus Wertpapieren und Beteiligungen sind tausend EUR 2.100 (Vorjahr tausend EUR 13) an Ausschüttung von verbundenen Unternehmen enthalten.

Im Posten Erträge/Aufwendungen aus Finanzgeschäften stehen Veräußerungsgewinnen aus Wertpapiergeschäften in Höhe von tausend EUR 4.884 (Vorjahr tausend EUR 5.720) Kursverluste aus diesem Bereich von tausend EUR 1.659 (Vorjahr tausend EUR 1.590) gegenüber.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen und Zuführungen zu Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten und für Kreditrisiken enthalten 3,8 Mio EUR für die Abwicklung Schadensfällen (im Vorjahr 5,1 Mio EUR für vorwiegend aus Vorjahren stammende Schadensfälle) sowie die Ausübung des Wahlrechts gem. § 57 BWG.

D. Sonstige Angaben

Beschäftigtenzahl	2006	2005
zum Jahresende (nach Köpfen)		
Arbeiter	9	7
Angestellte (ohne Vorstand)	132	103
Summe	141	110
hievon karenziert	3	2
im Jahresdurchschnitt (ohne Karenzierte, gewichtet)		
Arbeiter	4,71	4,12
Angestellte (ohne Vorstand)	103,69	93,57
Summe	108,40	97,69

In den Forderungen an Kunden per 31.12.2006 sind Kredite an Mitglieder des Vorstandes in Höhe von tausend EUR 12,4 (Vorjahr tausend EUR 12) und des Aufsichtsrates in Höhe von tausend EUR 607,7 (Vorjahr tausend EUR 620) enthalten. Die Verzinsung und sonstigen Bedingungen (Laufzeit und Besicherung) sind branchenüblich.

Die Aufwendungen für Abfertigungen und Pensionen:

Aufwendungen für Abfertigungen und Pensionen	31.12.2006 TSD EUR	31.12.2005 TSD EUR
Vorstandsmitglieder	102	24
Leitende Angestellte	123	73
Andere	3.486	236
Summe	3.711	333

Bezüge der Mitglieder des Vorstandes:

Die Bestimmung gem. § 241 (4) UGB wurde in Anspruch genommen. Die im Geschäftsjahr tätigen Mitglieder des Aufsichtsrates haben keine Bezüge erhalten.

Die Gesellschaft ist Mitglied in der Kreditinstitutsgruppe der Capital Bank International – GRAWE Group AG, welche als übergeordnetes Institut einen Konzernabschluss für die Kreditinstitutsgruppe erstellt. Dieser ist am Sitz der Gesellschaft in 8010 Graz, Burgring 16, erhältlich.

Ein Konzernabschluss für den größten Kreis von Unternehmen wird von der GRAWE Vermögensverwaltung erstellt. Der Konzernabschluss ist am Sitz des Unternehmens in 8010 Graz Herrengasse 18-20, erhältlich.

Bestätigungs- bericht

Wir haben den beigefügten Jahresabschluss der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG, Graz, für das Geschäftsjahr vom 1. Jänner bis 31. Dezember 2006 unter Einbeziehung der Buchführung geprüft. Die Buchführung, die Aufstellung und der Inhalt dieses Jahresabschlusses sowie des Lageberichtes in Übereinstimmung mit den österreichischen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Verantwortung besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Jahresabschluss auf der Grundlage unserer Prüfung und einer Aussage, ob der Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss steht.

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der in Österreich geltenden gesetzlichen Vorschriften und Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern, die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass ein hinreichend sicheres Urteil darüber abgegeben werden kann, ob der Jahresabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist, und eine Aussage getroffen werden kann, ob der Lagebericht mit dem

Jahresabschluss in Einklang steht. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Unternehmens sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für Beträge und sonstige Angaben in der Buchführung und im Jahresabschluss auf Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst ferner die Beurteilung der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und der von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen, wesentlichen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Jahresabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unser Prüfungsurteil abgibt. Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss nach unserer Beurteilung den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss.

Wien, am 26. Februar 2007

Mag. Wilhelm Kovsca



ppa Mag. Klaus-Peter Schmidt

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

Die Veröffentlichung oder Weitergabe des Jahresabschlusses mit unserem Bestätigungsvermerk darf nur in der von uns bestätigten Fassung erfolgen. Für abweichende Fassungen (z.B. Verkürzung oder Übersetzung in eine andere Sprache) sind die Vorschriften des § 281 Abs 2 UGB zu beachten.

Der Jahresabschluss wird beim Firmenbuch des Landesgerichtes für ZRS Graz unter FN 112471 z eingereicht und im Amtsblatt der Wiener Zeitung veröffentlicht.

Herausgeber:

Capital Bank – GRAWE Gruppe AG
Capital Bank International – GRAWE Group AG
Burgring 16, 8010 Graz
Tel.: + 43.316.8072.0
Fax: + 43.316.8072.390
office@capitalbank.at
www.capitalbank.at

Standort Salzburg:

Bergstraße 22
A-5020 Salzburg
Tel.: +43.662.870810
Fax: +43.662.870810.17
office.salzburg@capitalbank.at

Standort Wien:

Palais Esterhazy
Wallnerstraße 4
1010 Wien
Tel.: +43.1.31614
Fax: +43.1.31614.11
office.wien@capitalbank.at

Standort Kitzbühel:

Kitzbühler Hof, Franz Reisch Str. 1
A-6370 Kitzbühel
Tel.: +43.5356.66309
office.kitzbuehel@capitalbank.at

Repräsentanz Prag:

Dlouhá trida 16
CZ-110 00 Praha 1
Tel.: +42.222.311.799
Fax: +42.222.311.997
office.prag@capitalbank.at

Für den Inhalt verantwortlich:

Mag. Constantin Veyder-Malberg, Eva Sallmutter
Mag. Gerd Stöcklmair, Mag. Bernhard Köck

Konzeption, Gestaltung und Produktion:

XACT Werbeagentur GmbH., www.xact.at

Konzeption: Ekkehard Schitter

Titel-Foto: Albert Handler, Grafik Design: Julia Klinger, Text: Christian Halmdienst

Text (S. 4 - 105): Dettel Gürtler, Berlin (Autor des Buches „Die Dagoberts“,
Eichborn-Verlag, Frankfurt 2004)

Druck:

Laber Druck Buch+Offsetgesellschaft m.b.H., Oberndorf bei Salzburg

