

Geschäftsbericht 2003



Konzern Nassauische Sparkasse auf einen Blick

| | 31. 12. 2003 | 31. 12. 2002 |
|---|-----------------|--------------|
| | Mio Euro | Mio Euro |
| Bilanzsumme | 16.783,0 | 15.845,7 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kunden | 6.986,1 | 7.046,9 |
| • davon Spareinlagen | 2.616,5 | 2.530,3 |
| Verbriefte Verbindlichkeiten | 644,1 | 387,1 |
| Forderungen an Kunden | 9.042,9 | 8.783,4 |
| • davon durch Grundpfandrechte gesichert | 3.047,2 | 3.005,3 |
| Bilanzgewinn | 10,0 | 10,0 |
| Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter | 2.651 | 2.693 |
| Präsenz im Geschäftsgebiet | | |
| Geschäftsstellen | 164 | 173 |
| Nebenstellen | 120 | 129 |
| ec-Geldausgabeautomaten | 164 | 169 |
| SB-Serviceterminals | 103 | 102 |
| Internetpräsenz: www.naspa.de | | |

Geschäftsbericht 2003

Inhalt

| | |
|----|--|
| 4 | Vorwort des Vorstandes |
| 6 | Nahaufnahme: Wie sich die Naspa fit für die Zukunft macht |
| 10 | Nahe am Privatkunden |
| 14 | Nahe am Firmenkunden |
| 18 | Immer näher dran: So engagiert sich die Naspa für ihre Region |
| 22 | Führung durch Nähe: Personalentwicklung bei der Naspa |
| 25 | Das Geschäftsjahr 2003 |
| 26 | Rechtsform und Gewährträger |
| 27 | Lagebericht |
| 28 | Konjunkturelles Umfeld |
| 28 | Konsolidierungskreis |
| 29 | Bilanzsumme und Geschäftsentwicklung |
| 31 | Wirtschaftliche Verhältnisse |
| 32 | Ausblick |
| 33 | Risikobericht |
| 39 | Bericht des Verwaltungsrates |
| 40 | Organe der Nassauischen Sparkasse |
| 43 | Jahresabschluss |
| 44 | Jahresbilanz |
| 46 | Gewinn- und Verlustrechnung |
| 49 | Konzernabschluss |
| 50 | Konzernbilanz |
| 52 | Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns |
| 54 | Kapitalflussrechnung des Naspa-Konzerns |
| 55 | Segmentberichterstattung des Naspa-Konzerns |
| 57 | Anhang und Konzernanhang der Nassauischen Sparkasse |
| 58 | Allgemeine Angaben |
| 58 | A. Konsolidierungskreis |
| 59 | B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden |
| 62 | C. Angaben zur Einzelbilanz und Konzernbilanz |
| 67 | D. Angaben zur Einzel-Gewinn- und Verlustrechnung und Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung |
| 68 | E. Sonstige Angaben |
| 71 | Verwaltungsrat der Nassauischen Sparkasse |
| 72 | Vorstand der Nassauischen Sparkasse |
| 73 | Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers |
| 75 | Status Report |
| 88 | Impressum |

Vorwort des Vorstandes

Das Jahr 2003 war in jeder Hinsicht eine Phase des Übergangs. Dies gilt sowohl für die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaft als auch des Kreditgewerbes im Allgemeinen und der Naspas im Besonderen. Angesichts eines sich markant verändernden wirtschaftlichen Umfelds mussten auf allen Ebenen wichtige Weichen neu gestellt werden. Das reicht von Schritten zur Steigerung der Attraktivität des Standortes Deutschland, über die Anpassung der gesetzlichen Sicherungssysteme an die Bevölkerungsentwicklung, bis hin zur Stärkung von Effizienz und Ertragskraft in der Finanzdienstleistungsbranche. Solche Prozesse brauchen Zeit. Resultate werden nicht von einem Tag auf den anderen erkennbar.

Umso mehr freuen wir uns, schon an dieser Stelle über erste Ergebnisse unserer in den vergangenen Monaten eingeleiteten Maßnahmen berichten zu können. In einem allgemein schwierigen Jahr konnte sich unsere Sparkasse gut behaupten. So konnten wir das operative Ergebnis als auch die Erträge deutlich steigern, gleichzeitig die Kosten senken und unsere Risikovorsorge zukunftsweisend anpassen. Das zeigt uns: Wir sind auf dem richtigen Weg. Aber wir sind noch nicht am Ziel. Wenn 2003 das Jahr des Übergangs war, so steht 2004 vor allem im Zeichen der Umsetzung und Vollendung wichtiger Projekte.

Schwieriges konjunkturelles Umfeld

Unsere recht positive Geschäfts- und Ertragsentwicklung muss vor dem Hintergrund der unbefriedigenden Konjunktorentwicklung im Berichtsjahr gesehen werden, die natürlich auch in unserem Geschäftsgebiet Spuren hinterlassen hat. Ein weiterer Faktor war der Preisverfall bei den gewerblichen Immobilien, die der Naspas als Kreditsicherheiten dienen. Dies machte höhere Bewertungsaufwendungen erforderlich.

Mit Blick auf die weitere Entwicklung der deutschen Wirtschaft könnte 2003 ebenfalls eine Phase des Übergangs gewesen sein. So zerfiel das Berichtsjahr in zwei Teile. Die ersten sechs Monate des Jahres 2003 wurden geprägt von einer anhaltenden Wachstumsschwäche und einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um jeweils 0,2% in den ersten beiden Quartalen. Darüber hinaus belasteten geopolitische Risiken vor dem Hintergrund des Irakkriegs die internationalen Märkte.

Eine zum Teil deutliche Erholung an den Auslandsmärkten und die daraus resultierende Belebung der deutschen Exportwirtschaft sorgten in der zweiten Jahreshälfte für etwas bessere Stimmung, was nicht zuletzt positiv auf die Finanzmärkte ausstrahlte: Von seinem Tiefpunkt bei 2.188 Punkten im März 2003 stieg der deutsche Aktienindex DAX bis zum Jahresende auf 3.965 Zählern.

Während sich die Auslandsnachfrage belebte, ließ die Binnenkonjunktur nach wie vor zu wünschen übrig. Die privaten Konsumausgaben verringerten sich im Berichtsjahr nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes erneut um 0,2%. Bei den Bruttoanlageinvestitionen war sogar ein Rückgang von 3,3% zu verzeichnen. Als Folge des schwachen Konsums und der aufgeschobenen Investitionen stagnierte das Kreditgeschäft der Banken und Sparkassen weitgehend, oder es entwickelte sich sogar rückläufig.

Im Staatssektor erhöhte sich das Finanzierungsdefizit auf rund 86 Milliarden Euro, was einer Quote von 4% am deutschen BIP entspricht. Damit wurde der Referenzwert nach dem Maastrichtvertrag von 3% deutlich überschritten. Trotz einer leichten konjunkturellen Belebung im zweiten Halbjahr erhöhte sich das BIP in 2003 gegenüber dem Vorjahr nur um 0,1%.

Die dreijährige Talfahrt an den Kapitalmärkten sowie steigende Risiken infolge der Konjunkturschwäche, die im Berichtsjahr zu rund 40.000 Unternehmensinsolvenzen führte, stellen auch die Kreditwirtschaft vor schwierige Herausforderungen. Vorrangig gilt es, die Ertragskraft zu stärken und ausreichend Risikoversorge zu betreiben.

Wir haben daher im Berichtsjahr eine strukturierte Analyse der Naspas vorgenommen und unsere Position am Markt durchleuchtet. Aus den dabei gewonnenen Erkenntnissen haben wir für unsere Sparkasse zwei Maximen abgeleitet: Zum einen geht es uns um die Konzentration der Kräfte bei vollem Erhalt unserer unternehmerischen Unabhängigkeit. Zum anderen wollen wir unsere Dezentralität und die damit verbundene Nähe zum Kunden noch stärker als Erfolgsfaktoren einsetzen.

Eine für alle Beteiligten vorteilhafte Konzentration der Kräfte versprechen wir uns von dem neuen Verbundkonzept, an dessen Ausarbeitung die Naspas aktiv beteiligt war. Durch eine engere Zusammenarbeit der Sparkassen in Hessen und Thüringen untereinander sowie mit der Helaba, wollen wir unter anderem die Grundlage für ein gemeinsames Risikomanagement und ein Verbundrating schaffen.

Nähe als Wettbewerbsvorteil

Gleichzeitig werden wir einen unserer entscheidenden Vorteile am Markt – die Präsenz in der Fläche und damit die unmittelbare Nähe zu unseren Kunden – noch stärker nutzen, indem wir die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort von administrativen Aufgaben entlasten und somit mehr Zeit für die Beratung schaffen. Denn wir sind überzeugt: Der Beratungsbedarf unserer Privatkunden (Stichwort: Eigenvorsorge) und Firmenkunden (Stichwort: Basel II) wird in den nächsten Jahren erheblich steigen. Mit mehr Zeit und einem hohen Maß an Know-how wollen wir diese zu erwartende Nachfrage befriedigen. Nicht von ungefähr zieht sich die Nähe zu unseren Kunden wie ein roter Faden durch den vorliegenden Geschäftsbericht.

Die Intensivierung unserer Kundenbetreuung bleibt daher ein wichtiges Ziel im Jahr 2004. Daneben bereitet die Naspas die Migration ihrer Kundendaten auf die neue, einheitliche IT-Plattform OneSystemPlus vor, der rund 280 Sparkassen angeschlossen sein werden. Der Arbeitsaufwand hierfür ist erheblich, doch legen wir dadurch die Grundlage für eine noch kundenfreundlichere und kosteneffizientere IT-Infrastruktur.

Wir sind zuversichtlich, im laufenden Jahr unser Betriebsergebnis vor Bewertung weiter steigern zu können. Auch beim ordentlichen Ertrag erwarten wir ein Plus. Die so genannte Cost-Income-Ratio, also der Personal- und Sachaufwand im Verhältnis zu den Erträgen, wollen wir von 67,7% im Berichtsjahr bis auf 60% in 2007 verbessern.

Mit ihren im Jahr 2003 definierten Aufgaben und Zielen hat sich die Nassauische Sparkasse fit für eine erfolgreiche Zukunft gemacht. Wir bleiben für unsere Kunden weiterhin ein starker und kompetenter Partner und haben dafür alle Voraussetzungen geschaffen.

Unser Dank gilt allen Kunden und Freunden unseres Hauses für die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Nicht zuletzt danken wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die mit viel Engagement zu unserer guten Geschäftsentwicklung beigetragen haben.

Nahaufnahme: Wie sich die Naspafit für die Zukunft macht

nahe durch Dezentralität. Dies ist ein bewährter Erfolgsfaktor der Sparkassen. Denn jede Region hat ihre ganz spezifischen Stärken und Schwächen. Entsprechend differenziert fallen auch die Bedürfnisse der Privat- und Firmenkunden aus. Durch ihre traditionelle Verbundenheit mit ihren Geschäftsgebieten kennen die Sparkassen ihre jeweiligen Märkte sehr genau und können schnell auf die individuellen Wünsche reagieren. Die Naspafit als größte Flächensparkasse in Deutschland bekennt sich ausdrücklich zum Prinzip der Dezentralität und zur Präsenz in der Fläche.

Neben gilt: Wie jedes Unternehmen müssen wir zur dauerhaften Sicherung unseres wirtschaftlichen Erfolgs rechtzeitig die Konsequenzen aus veränderten Rahmenbedingungen ziehen. Unverkennbar befindet sich die Finanzdienstleistungsbran-

che seit einigen Jahren in einem Umbruchprozess mit weitreichenden Folgen. Neben den Herausforderungen, die sich für die gesamte Branche stellen – wie zum Beispiel die Notwendigkeit der Ertragsstärkung und der Optimierung des Risikomanagements – sind die Sparkassen noch mit anderen wichtigen Zukunftsthemen beschäftigt. Hierzu zählen vor allem der Wegfall der Gewährträgerhaftung und der Anstaltslast.

Die Naspafit hat in 2003 – dem Jahr des Übergangs – wichtige Maßnahmen umgesetzt. Im Mittelpunkt standen dabei die nachhaltige Stärkung der Ertragskraft sowie die Sicherung unserer traditionellen Vorteile am Markt, wozu in erster Linie die Nähe zum Kunden durch die erwähnte Dezentralität, Eigenständigkeit und die Verbundenheit mit der Region zählen.



Noch mehr Zeit für Beratung und Betreuung

Ausgangspunkt unserer Überlegungen war die Frage, welche Leistungen im Interesse einer starken Markt- und Kundennähe dezentral erbracht werden müssen, und welche Arbeiten bei gleichbleibender oder verbesserter Qualität zentral gebündelt werden können. Klar war von Anfang an: Die Betreuung der Kunden muss weiterhin vor Ort erfolgen. Gleichzeitig gilt es, die Vertriebskraft in den Geschäftsstellen dauerhaft zu stärken. Deshalb erhalten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter noch mehr Zeit für Beratungsgespräche mit ihren Kunden.

Die hierfür notwendigen Freiräume schaffen wir, indem die Geschäftsstellen von administrativen Aufgaben entlastet werden. Eine Analyse der Prozesse in den Naspafit-Geschäftsstellen ergab, dass zahlreiche in erster Linie verwaltungstechnische Vorgänge ohne Qualitätseinbußen von einer zentralen Stelle aus erledigt werden können. Diese Arbeitsschritte werden nun in unserer neu gegründeten Abteilung „MarktService“ durchgeführt. Die dadurch frei werden zeitlichen Kapazitäten nutzen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Geschäftsstellen zu einer noch intensiveren Kundenansprache. Hierfür werden unsere Beraterinnen und Berater permanent geschult.

Die Trennung von Beratung und Administration konnten wir im Berichtsjahr in vier von acht Privatkunden-Geschäftsbereichen umsetzen. Die Übrigen folgen bis Mitte 2004. Erste Resultate aus unserem Geschäftsbereich Westerwald zeigen, dass wir unser ehrgeiziges Ziel einer jährlich 15%igen Steigerung der Vertriebsleistung nicht nur erreichen, sondern teilweise sogar überschreiten konnten.

Stärken bündeln im Verbundkonzept

Erhaltung von Dezentralität und Eigenständigkeit bei gleichzeitiger Konzentration der Kräfte innerhalb der „Sparkassen-Familie“: Diese Maxime steht auch hinter dem neuen Verbundkonzept der S-Finanzgruppe Hessen-Thüringen, an dem die Naspafit aktiv mitgewirkt hat. Dabei haben wir erreicht, dass die Interessen sowie die Identität der Naspafit, die sich als in zwei Bundesländern präsen- tierte Flächensparkasse mit eigenem Corporate Design von anderen Häusern deutlich unterscheidet, angemessen berücksichtigt wurden.

Unabhängig von solchen, teilweise historisch begründeten Besonderheiten geht es aber allen Sparkassen um eine Verbesserung der Ertragslage, den Ausbau des Risikomanagements sowie um ein gutes Rating, um die Refinanzierungskosten auch künftig in einem wirtschaftlich angemessenen Rahmen halten zu können. Hierfür bietet das neue Verbundkonzept gute Voraussetzungen. Konkret wird die Zusammenarbeit der Naspafit mit den Sparkassen in Hessen und Thüringen sowie mit der Helaba auf eine planvollere, systematischere und transparentere Grundlage gestellt. Davon versprechen wir uns eine effizientere Arbeitsteilung zur Stärkung der gemeinsamen Ertragskraft, die Begrenzung von Risiken durch ein gemeinsames Risikomanagement und ein optimales Verbundrating im Premium-Bereich (mindestens AA- bzw. Aa3).

Wichtig bei diesem neuen Geschäftsmodell ist die Tatsache, dass die wirtschaftliche und rechtliche Selbstständigkeit der Naspafit gewahrt bleibt und ihre speziellen Interessen berücksichtigt werden. Das Erfolgsmotto „Kundennähe durch Dezentralität“ gilt auch in Zukunft uneingeschränkt.

Nahaufnahme: Wie sich die Naspafit für die Zukunft macht

Nähe durch Dezentralität: Dies ist ein bewährter Erfolgsfaktor der Sparkassen. Denn jede Region hat ihre ganz spezifischen Stärken und Schwächen. Entsprechend differenziert fallen auch die Bedürfnisse der Privat- und Firmenkunden aus. Durch ihre traditionelle Verbundenheit mit ihren Geschäftsgebieten kennen die Sparkassen ihre jeweiligen Märkte sehr genau und können schnell auf die individuellen Wünsche reagieren. Die Naspas als größte Flächensparkasse Deutschlands bekennt sich ausdrücklich zum Prinzip der Dezentralität und zur Präsenz in der Fläche.

Daneben gilt: Wie jedes Unternehmen müssen wir zur dauerhaften Sicherung unseres wirtschaftlichen Erfolgs rechtzeitig die Konsequenzen aus veränderten Rahmenbedingungen ziehen. Unverkennbar befindet sich die Finanzdienstleistungsbran-

che seit einigen Jahren in einem Umbruchprozess mit weitreichenden Folgen. Neben den Herausforderungen, die sich für die gesamte Branche stellen – wie zum Beispiel die Notwendigkeit der Ertragsstärkung und der Optimierung des Risikomanagements – sind die Sparkassen noch mit anderen wichtigen Zukunftsthemen beschäftigt. Hierzu zählen vor allem der Wegfall der Gewährträgerhaftung und der Anstaltslast.

Die Naspas hat in 2003 – dem Jahr des Übergangs – wichtige Maßnahmen umgesetzt. Im Mittelpunkt standen dabei die nachhaltige Stärkung der Ertragskraft sowie die Sicherung unserer traditionellen Vorteile am Markt, wozu in erster Linie die Nähe zum Kunden durch die erwähnte Dezentralität, Eigenständigkeit und die Verbundenheit mit der Region zählen.

Noch mehr Zeit für Beratung und Betreuung

Ausgangspunkt unserer Überlegungen war die Frage, welche Leistungen im Interesse einer starken Markt- und Kundennähe dezentral erbracht werden müssen, und welche Arbeiten bei gleichbleibender oder verbesserter Qualität zentral gebündelt werden können. Klar war von Anfang an: Die Betreuung der Kunden muss weiterhin vor Ort erfolgen. Gleichzeitig gilt es, die Vertriebskraft in den Geschäftsstellen dauerhaft zu stärken. Deshalb erhalten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter noch mehr Zeit für Beratungsgespräche mit ihren Kunden.

Die hierfür notwendigen Freiräume schaffen wir, indem die Geschäftsstellen von administrativen Aufgaben entlastet werden. Eine Analyse der Prozesse in den Naspas-Geschäftsstellen ergab, dass zahlreiche in erster Linie verwaltungstechnische Vorgänge ohne Qualitätseinbußen von einer zentralen Stelle aus erledigt werden können. Diese Arbeitsschritte werden nun in unserer neu gegründeten Abteilung „MarktService“ durchgeführt. Die dadurch frei werden zeitlichen Kapazitäten nutzen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Geschäftsstellen zu einer noch intensiveren Kundenansprache. Hierfür werden unsere Beraterinnen und Berater permanent geschult.

Die Trennung von Beratung und Administration konnten wir im Berichtsjahr in vier von acht Privatkunden-Geschäftsbereichen umsetzen. Die Übrigen folgen bis Mitte 2004. Erste Resultate aus unserem Geschäftsbereich Westerwald zeigen, dass wir unser ehrgeiziges Ziel einer jährlich 15%igen Steigerung der Vertriebsleistung nicht nur erreichen, sondern teilweise sogar überschreiten konnten.

Stärken bündeln im Verbundkonzept

Erhaltung von Dezentralität und Eigenständigkeit bei gleichzeitiger Konzentration der Kräfte innerhalb der „Sparkassen-Familie“: Diese Maxime steht auch hinter dem neuen Verbundkonzept der S-Finanzgruppe Hessen-Thüringen, an dem die Naspas aktiv mitgewirkt hat. Dabei haben wir erreicht, dass die Interessen sowie die Identität der Naspas, die sich als in zwei Bundesländern präsente Flächensparkasse mit eigenem Corporate Design von anderen Häusern deutlich unterscheidet, angemessen berücksichtigt wurden.

Unabhängig von solchen, teilweise historisch begründeten Besonderheiten geht es aber allen Sparkassen um eine Verbesserung der Ertragslage, den Ausbau des Risikomanagements sowie um ein gutes Rating, um die Refinanzierungskosten auch künftig in einem wirtschaftlich angemessenen Rahmen halten zu können. Hierfür bietet das neue Verbundkonzept gute Voraussetzungen. Konkret wird die Zusammenarbeit der Naspas mit den Sparkassen in Hessen und Thüringen sowie mit der Helaba auf eine planvollere, systematischere und transparentere Grundlage gestellt. Davon versprechen wir uns eine

effizientere Arbeitsteilung zur Stärkung der gemeinsamen Ertragskraft, die Begrenzung von Risiken durch ein gemeinsames Risikomanagement und ein optimales Verbundrating im Premium-Bereich (mindestens AA- bzw. Aa3).

Wichtig bei diesem neuen Geschäftsmodell ist die Tatsache, dass die wirtschaftliche und rechtliche Selbstständigkeit der Naspas gewahrt bleibt und ihre speziellen Interessen berücksichtigt werden. Das Erfolgsmotto „Kundennähe durch Dezentralität“ gilt auch in Zukunft uneingeschränkt.





Neue IT-Plattform fördert Kundennähe

Während wir zur Stärkung unserer Ertragslage auf der einen Seite den Vertrieb in den Geschäftsstellen intensivieren, optimieren wir mit dem IT-Sektor unseren größten Kostenblock. Möglich wird dies durch das zukunftsweisende Projekt OneSystemPlus (OSP). Dabei handelt es sich um eine neue, einheitliche Anwendungsplattform für die rund 280 Sparkassen, die der Sparkassen Informatik GmbH (SI) angeschlossen sind. Dieses Unternehmen entstand durch eine Fusion von insgesamt drei IT-Dienstleistern.

OSP basiert auf dem „Best-of-Prinzip“. Das heißt konkret, aus den vorhandenen Anwendungen der bisher drei Rechenzentren wurde die jeweils beste Lösung ausgewählt und zur neuen Standardanwendung gebracht. OSP hilft den beteiligten Sparkassen nicht nur, ihre EDV-Kosten zu optimieren, auch die Entwicklungsgeschwindigkeit von neuen Programmen kann damit wesentlich beschleunigt werden.

Nicht zuletzt passt OSP wie maßgeschneidert zu unserer Vertriebs-offensive. Die Kernanwendung OSP-Vertrieb unterstützt die Beraterinnen und Berater sehr effizient. So werden sie künftig via Bildschirm kundenrelevante Informationen sofort erhalten. Das Zeitalter des „Listenwälzens“ gehört damit der Vergangenheit an.

Die Übertragung auf die neue Plattform ist für die Naspas zunächst mit einem hohen Arbeitsaufwand verbunden. Bis März 2005 wollen wir die Vorbereitungen abgeschlossen haben, um pünktlich starten und die Chancen von OSP nutzen zu können.

„Ich will mehr ...“ – Ziele erreicht

Konsequent hat die Naspas im Berichtsjahr die mit dem Gesamtbankprojekt „Ich will mehr ...“ verbundenen Ziele verfolgt. Mit diesem Programm fördern wir unter anderem die interne Zusammenarbeit sowie die teamorientierte Führungskultur. Darüber hinaus steht die effizientere Gestaltung von Prozessen und Abläufen sowie auch hier wieder die Stärkung der Vertriebskraft im Fokus. Schließlich geht es bei diesem Gesamtbankpro-

jekt um eine weitere Verbesserung des Betriebsergebnisses. Hierzu haben wir unser gesamtes Haus daraufhin durchleuchtet, wie wir unsere Sach- und Risikokosten senken, unsere Erträge steigern und damit unser Betriebsergebnis systematisch verbessern können.

Als Resultat all dieser im Berichtsjahr unternommenen Anstrengungen konnte die Naspas mit neuer Energie ins Jahr 2004 starten. Viele der begonnenen Zukunftsprojekte werden unser Haus zwar auch in den nächsten Monaten noch beschäftigen. Doch die Weichen wurden bereits erfolgreich gestellt.



Neue IT-Plattform fördert Kundennähe

Während wir zur Stärkung unserer Ertragslage auf der einen Seite den Vertrieb in den Geschäftsstellen intensivieren, optimieren wir mit dem IT-Sektor unseren größten Kostenblock. Möglich wird dies durch das zukunftsweisende Projekt OneSystemPlus (OSP). Dabei handelt es sich um eine neue, einheitliche Anwendungsplattform für die rund 280 Sparkassen, die der Sparkassen Informatik GmbH (SI) angeschlossen sind. Dieses Unternehmen entstand durch eine Fusion von insgesamt drei IT-Dienstleistern.

OSP basiert auf dem „Best-of-Prinzip“. Das heißt konkret, aus den vorhandenen Anwendungen der bisher drei Rechenzentren wurde die jeweils beste Lösung ausgewählt und zur neuen Standardanwendung gebracht. OSP hilft den beteiligten Sparkassen nicht nur, ihre EDV-Kosten zu optimieren, auch die Entwicklungsgeschwindigkeit von neuen Programmen kann damit wesentlich beschleunigt werden.

Nicht zuletzt passt OSP wie maßgeschneidert zu unserer Vertriebs-offensive. Die Kernanwendung OSP-Vertrieb unterstützt die Beraterinnen und Berater sehr effizient. So werden sie künftig via Bildschirm kundenrelevante Informationen sofort erhalten. Das Zeitalter des „Listenwälzens“ gehört damit der Vergangenheit an.

Die Übertragung auf die neue Plattform ist für die Naspas zunächst mit einem hohen Arbeitsaufwand verbunden. Bis März 2005 wollen wir die Vorbereitungen abgeschlossen haben, um pünktlich starten und die Chancen von OSP nutzen zu können.

„Ich will mehr ...“ – Ziele erreicht

Konsequent hat die Naspas im Berichtsjahr die mit dem Gesamtbankprojekt „Ich will mehr ...“ verbundenen Ziele verfolgt. Mit diesem Programm fördern wir unter anderem die interne Zusammenarbeit sowie die teamorientierte Führungskultur. Darüber hinaus steht die effizientere Gestaltung von Prozessen und Abläufen sowie auch hier wieder die Stärkung der Vertriebskraft im Fokus. Schließlich geht es bei diesem Gesamtbankpro-

jekt um eine weitere Verbesserung des Betriebsergebnisses. Hierzu haben wir unser gesamtes Haus daraufhin durchleuchtet, wie wir unsere Sach- und Risikokosten senken, unsere Erträge steigern und damit unser Betriebsergebnis systematisch verbessern können.

Als Resultat all dieser im Berichtsjahr unternommenen Anstrengungen konnte die Naspas mit neuer Energie ins Jahr 2004 starten. Viele der begonnenen Zukunftsprojekte werden unser Haus zwar auch in den nächsten Monaten noch beschäftigen. Doch die Weichen wurden bereits erfolgreich gestellt.

Nahe am Privatkunden

Nähe zahlt sich aus. Denn sie ist die Voraussetzung für individuelle und innovative Lösungen, von denen der Privatkunde profitiert. Standardisierte Produkte „von der Stange“, zusammengestellt nach dem Do-it-yourself-Prinzip, offenbaren gerade in einem schwieriger gewordenen Umfeld ihre Achillesfersen: Sie sind selten wirklich bedarfsgerecht und eher auf die Masse statt auf die Individualität der Kunden zugeschnitten. Passgenaue Lösungen für die private Vorsorge und intelligente Produkte für den Vermögensaufbau werden freilich immer wichtiger. Das Jahr 2003 hat dies noch einmal in aller Deutlichkeit gezeigt.



Die offenkundigen Probleme der gesetzlichen Sozialversicherungssysteme erfordern eine private Vorsorgestrategie, die über ein bescheidenes Basiseinkommen im Ruhestand hinausgeht. Auch für die Erhaltung oder Wiederherstellung seiner Gesundheit sowie eine optimale medizinische Versorgung muss der Bürger in zunehmendem Maße finanzielle Eigenleistungen erbringen.

Dem Aufbau und der Sicherung eines Vermögens, das auch im Alter ein sorgenfreies Leben garantiert, kommt mehr und mehr Bedeutung zu. Scheinbar einfache Rezepte helfen dauerhaft nicht weiter: Das zeigt die Entwicklung an den Kapitalmärkten in den vergangenen Jahren. Auf dem Höhepunkt des Aktienbooms schien es bisweilen, als könne ein Anleger nichts mehr falsch machen. Fast jede Aktie versprach Gewinnpotenzial – die eine mehr, die andere weniger. Die dann folgende dreijährige Baisse machte aber klar, wie wertvoll und werterhaltend eine ganzheitliche Beratung bei größtmöglicher Kundennähe sein kann.

Erholung an den Kapitalmärkten

Tatsächlich stand im Berichtsjahr der Wunsch nach einem professionellen Vermögensmanagement bei den Naspa-Kunden erneut ganz oben auf der Prioritätenliste. Die hohe Volatilität an den Finanzmärkten hat diesen Trend weiter verstärkt. Das Jahr 2003 brachte den Aktienanlegern ein Wechselbad der Gefühle. Der deutsche Aktienindex DAX fiel im ersten Quartal auf einen langjährigen Tiefpunkt von 2.188 Punkten, bevor zunächst eine schwache, im Jahresverlauf aber an Dynamik zunehmende Trendwende einsetzte. Am letzten Handelstag des Jahres 2003 schloss der DAX bei 3.965 Zählern, um im neuen Jahr die 4.000-Punkte-Marke zu überspringen.

Entsprechend der schlechten Stimmung an den Börsen waren unsere Kunden im ersten Halbjahr 2003 überwiegend an sicherheitsorientierten Kapitalanlagen interessiert. Vor allem Rentenwerte wurden stark nachgefragt, wobei die Anleger allerdings nicht nur auf Risikominimierung, sondern gleichermaßen auf die Wahrung von Renditechancen achteten. Mit

unseren innovativen Anleihen, die den Kunden einerseits Kapitalerhalt und eine Mindestverzinsung garantieren, ihn aber andererseits an steigenden Aktienkursen teilhaben lassen, brachten wir gleichsam einen „Bestseller“ auf den Markt. Insgesamt investierten die Anleger in 2003 rund 170 Millionen Euro in diese Anleihen.

Erfolgreiches Vermögensmanagement

Nicht zuletzt als Konsequenz aus dem Auf und Ab an den Finanzmärkten entscheiden sich immer mehr Kunden für ein professionelles und individuelles Vermögensmanagement. In diesem Bereich verzeichneten wir in 2003 erneut einen Zuwachs bei den Mandaten und bei dem Volumen von über 30%. Seit Dezember 2000 haben sich das verwaltete Volumen und die Anzahl der Mandate in der Naspa-Vermögensverwaltung verdoppelt. Und dies trotz rückläufiger Märkte.

Das Vertrauen hat sich für die Kunden gelohnt: Denn die individuelle Vermögensverwaltung der Naspa konnte sich im Berichtsjahr erneut in der Spitzengruppe der in Deutschland in diesem Bereich tätigen Anbieter behaupten, was von der „first-five“ AG, die gleichsam als „Stiftung Warentest“ für individuelle Vermögensverwaltung gilt, bestätigt wurde. So ist das Referenzportfolio der Naspa unter anderem in der Financial Times Deutschland, in der Wirtschaftswoche und im Handelsblatt sehr positiv bewertet worden.

Bei den geschlossenen Fonds führten wir die Produktlinie „Naspa Grundvermögen“ erfolgreich weiter. Den Immobilienfonds „Naspa Grundvermögen III“ konnten wir vollständig platzieren.



Die offenkundigen Probleme der gesetzlichen Sozialversicherungssysteme erfordern eine private Vorsorgestrategie, die über ein bescheidenes Basiseinkommen im Ruhestand hinausgeht. Auch für die Erhaltung oder Wiederherstellung seiner Gesundheit sowie eine optimale medizinische Versorgung muss der Bürger in zunehmendem Maße finanzielle Eigenleistungen erbringen.

Dem Aufbau und der Sicherung eines Vermögens, das auch im Alter ein sorgenfreies Leben garantiert, kommt mehr und mehr Bedeutung zu. Scheinbar einfache Rezepte helfen dauerhaft nicht weiter: Das zeigt die Entwicklung an den Kapitalmärkten in den vergangenen Jahren. Auf dem Höhepunkt des Aktienbooms schien es bisweilen, als könne ein Anleger nichts mehr falsch machen. Fast jede Aktie versprach Gewinnpotenzial – die eine mehr, die andere weniger. Die dann folgende dreijährige Baisse machte aber klar, wie wertvoll und werterhaltend eine ganzheitliche Beratung bei größtmöglicher Kundennähe sein kann.

Erholung an den Kapitalmärkten

Tatsächlich stand im Berichtsjahr der Wunsch nach einem professionellen Vermögensmanagement bei den Naspa-Kunden erneut ganz oben auf der Prioritätenliste. Die hohe Volatilität an den Finanzmärkten hat diesen Trend weiter verstärkt. Das Jahr 2003 brachte den Aktienanlegern ein Wechselbad der Gefühle. Der deutsche Aktienindex DAX fiel im ersten Quartal auf einen langjährigen Tiefpunkt von 2.188 Punkten, bevor zunächst eine schwache, im Jahresverlauf aber an Dynamik zunehmende Trendwende einsetzte. Am letzten Handelstag des Jahres 2003 schloss der DAX bei 3.965 Zählern, um im neuen Jahr die 4.000-Punkte-Marke zu überspringen.

Entsprechend der schlechten Stimmung an den Börsen waren unsere Kunden im ersten Halbjahr 2003 überwiegend an sicherheitsorientierten Kapitalanlagen interessiert. Vor allem Rentenwerte wurden stark nachgefragt, wobei die Anleger allerdings nicht nur auf Risikominimierung, sondern gleichermaßen auf die Wahrung von Renditechancen achteten. Mit

unseren innovativen Anleihen, die den Kunden einerseits Kapitalerhalt und eine Mindestverzinsung garantieren, ihn aber andererseits an steigenden Aktienkursen teilhaben lassen, brachten wir gleichsam einen „Bestseller“ auf den Markt. Insgesamt investierten die Anleger in 2003 rund 170 Millionen Euro in diese Anleihen.

Erfolgreiches Vermögensmanagement

Nicht zuletzt als Konsequenz aus dem Auf und Ab an den Finanzmärkten entscheiden sich immer mehr Kunden für ein professionelles und individuelles Vermögensmanagement. In diesem Bereich verzeichneten wir in 2003 erneut einen Zuwachs bei den Mandaten und bei dem Volumen von über 30%. Seit Dezember 2000 haben sich das verwaltete Volumen und die Anzahl der Mandate in der Naspa-Vermögensverwaltung verdoppelt. Und dies trotz rückläufiger Märkte.

Das Vertrauen hat sich für die Kunden gelohnt: Denn die individuelle Vermögensverwaltung der Naspa konnte sich im Berichtsjahr erneut in der Spitzengruppe der in Deutschland in diesem Bereich tätigen Anbieter behaupten, was von der „first five“ AG, die gleichsam als „Stiftung Warentest“ für individuelle Vermögensverwaltung gilt, bestätigt wurde. So ist das Referenzportfolio der Naspa unter anderem in der Financial Times Deutschland, in der Wirtschaftswoche und im Handelsblatt sehr positiv bewertet worden.

Bei den geschlossenen Fonds führten wir die Produktlinie „Naspa Grundvermögen“ erfolgreich weiter. Den Immobilienfonds „Naspa Grundvermögen III“ konnten wir vollständig platzieren.

Fonds-Vermögensverwaltung stark gefragt

Die im Jahr 2002 neu aufgelegte Naspas-Fonds-Vermögensverwaltung entwickelte sich in 2003 ebenfalls außerordentlich positiv. So wurden im Berichtszeitraum 2.450 Depots eröffnet. Das verwaltete Volumen stieg um 75,2 Millionen auf 107,1 Millionen Euro. Dies entspricht etwa einer Verdreifachung. Auch dieser Erfolg spiegelt den Wunsch vieler Kunden nach professionell gemanagten Vermögensstrukturen wider. Die Naspas hat darauf reagiert und die Fonds-Vermögensverwaltung um die Variante Chance-Plus erweitert, mit der dem Vermögensmanagement erstmals auch Investmentfonds außerhalb der Produktpalette der S-Finanzgruppe zur Verfügung stehen. Der Anleger kann jetzt aus der gesamten, in Deutschland zugelassenen Fondspalette auswählen.

Dass die Naspas sowohl mit ihren innovativen Anleihen als auch mit ihren strukturierten Vermögensanlageprodukten geradezu punktgenau die Wünsche ihrer Kunden getroffen hat, kommt nicht von ungefähr. Auch dies ist ein Resultat gelebter Kundennähe. Wer wissen will, was der Markt verlangt, muss mit den Marktteilnehmern im Dialog bleiben. Und die Erfahrungen aus diesem Kontakt belegen eindeutig: Die Kunden schätzen gerade angesichts schwieriger gewordener Rahmenbedingungen individuelle Lösungen.

Die Naspas ist nahe, auch wenn der Kunde fern ist

Nähe ist nicht in allen Fällen abhängig von einer möglichst geringen Distanz zum Kunden. Sicher: Es gibt viele Fragen, die sollte man im persönlichen Gespräch klären – ganz direkt, von Angesicht zu Angesicht in vertrauensvoller und diskreter Atmosphäre. Standardisierte Bankgeschäfte indessen lassen sich



bequem von zu Hause aus erledigen: Dank Internetbanking ist die Naspas immer nur einen Mausklick weit entfernt und somit den Kunden nahe, selbst wenn diese weit entfernt sind.

Viele Kunden wiederum ziehen das Telefon vor, um mit uns zu kommunizieren. Hierfür ist das Inbound-Team der Naspas Direkt GmbH verantwortlich. Die dort tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für die Bereiche Telefonbanking, PC-Support/Helpdesk sowie für die in 2003 integrierte Geschäftsstellen-Telefonie zuständig. Der PC-Support/Helpdesk erbringt darüber hinaus Dienstleistungen für Dritte (Kundenhotline). Das Anrufvolumen hat sich in 2003 im Vergleich zum Vorjahr um 23% erhöht.

Das Outbound-Team hat im Berichtsjahr rund 50.000 Kunden auf eine Vielzahl aktueller Themen angesprochen. Als professioneller Telefonmarketing-Dienstleister unterstützen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den stationären Vertrieb bei allen Aufgaben im Rahmen der Naspas-Marketingplanung.

Naspas-Website ist besonders kundennah

Die Adresse www.naspas.de steht nicht nur für einen schnellen und bequemen Zugang zum Konto. Vielmehr bietet der Internet-Auftritt der Nassauischen Sparkasse neben umfassenden Produkt- und Serviceinformationen auch eine Fülle von bedarfsorientiertem Nutzwert für die Kunden. Dies bestätigte im Berichtsjahr eine Studie der Hochschule für Bankwirtschaft. Hier-

für wurden die Internet-Auftritte von hundert nationalen und internationalen Geldinstituten kritisch unter die Lupe genommen. Ergebnis: Die Website der Naspas geht am besten auf die Bedürfnisse der Kunden ein und überzeugt bereits auf der Startseite durch eine zielgruppengerechte Struktur.

Gute Noten von unseren Kunden

Kundennähe wird honoriert. Diese motivierende Erfahrung machte die Naspas im Berichtsjahr erneut. Bei unserer Privatkundenbefragung im Herbst 2003 erhielten wir in der Beurteilung der Gesamtzufriedenheit von 91% der Befragten Bestnoten. Gegenüber der ersten Kundenbefragung im Jahr 2000 konnten wir die Zufriedenheit in vielen Bereichen sogar noch weiter steigern. Damit rangieren wir zum Teil deutlich über den Ergebnissen vergleichbarer Sparkassen.

Im Beratungsbereich, wo Vertrauenswürdigkeit, Fachkompetenz und Zuverlässigkeit zählen, liegt die Naspas gegenüber anderen getesteten Anbietern ebenfalls mit Abstand vorn. Auch im Servicebereich belegten wir einen Spitzenplatz. Hier lobten die Kunden vor allem die Sorgfalt, Hilfsbereitschaft und die zuverlässige Auftragsabwicklung der Naspas.

Wenn Kundennähe eine Investition ist, dann ist dieses Ergebnis eine schöne Rendite. Sie macht uns stolz für den Augenblick – und spornt uns weiter an für die Zukunft.



bequem von zu Hause aus erledigen: Dank Internetbanking ist die Naspa immer nur einen Mausklick weit entfernt und somit den Kunden nahe, selbst wenn diese weit entfernt sind.

Viele Kunden wiederum ziehen das Telefon vor, um mit uns zu kommunizieren. Hierfür ist das Inbound-Team der Naspa Direkt GmbH verantwortlich. Die dort tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für die Bereiche Telefonbanking, PC-Support/Helpdesk sowie für die in 2003 integrierte Geschäftsstellen-Telefonie zuständig. Der PC-Support/Helpdesk erbringt darüber hinaus Dienstleistungen für Dritte (Kundenhotline). Das Anrufvolumen hat sich in 2003 im Vergleich zum Vorjahr um 23% erhöht.

Das Outbound-Team hat im Berichtsjahr rund 50.000 Kunden auf eine Vielzahl aktueller Themen angesprochen. Als professioneller Telefonmarketing-Dienstleister unterstützen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den stationären Vertrieb bei allen Aufgaben im Rahmen der Naspa-Marketingplanung.

Naspa-Website ist besonders kundennah

Die Adresse www.naspa.de steht nicht nur für einen schnellen und bequemen Zugang zum Konto. Vielmehr bietet der Internet-Auftritt der Nassauischen Sparkasse neben umfassenden Produkt- und Serviceinformationen auch eine Fülle von bedarfsorientiertem Nutzwert für die Kunden. Dies bestätigte im Berichtsjahr eine Studie der Hochschule für Bankwirtschaft. Hier-

für wurden die Internet-Auftritte von hundert nationalen und internationalen Geldinstituten kritisch unter die Lupe genommen. Ergebnis: Die Website der Naspa geht am besten auf die Bedürfnisse der Kunden ein und überzeugt bereits auf der Startseite durch eine zielgruppengerechte Struktur.

Gute Noten von unseren Kunden

Kundennähe wird honoriert. Diese motivierende Erfahrung machte die Naspa im Berichtsjahr erneut. Bei unserer Privatkundenbefragung im Herbst 2003 erhielten wir in der Beurteilung der Gesamtzufriedenheit von 91% der Befragten Bestnoten. Gegenüber der ersten Kundenbefragung im Jahr 2000 konnten wir die Zufriedenheit in vielen Bereichen sogar noch weiter steigern. Damit rangieren wir zum Teil deutlich über den Ergebnissen vergleichbarer Sparkassen.

Im Beratungsbereich, wo Vertrauenswürdigkeit, Fachkompetenz und Zuverlässigkeit zählen, liegt die Naspa gegenüber anderen getesteten Anbietern ebenfalls mit Abstand vorn. Auch im Servicebereich belegten wir einen Spitzenplatz. Hier lobten die Kunden vor allem die Sorgfalt, Hilfsbereitschaft und die zuverlässige Auftragsabwicklung der Naspa.

Wenn Kundennähe eine Investition ist, dann ist dieses Ergebnis eine schöne Rendite. Sie macht uns stolz für den Augenblick – und spornt uns weiter an für die Zukunft.

Nahe am Firmenkunden

rechtzeitig informiert und nahe an wichtigen Themen zu sein – das ist ein entscheidender unternehmerischer Erfolgsfaktor, vor allem für mittelständische Betriebe, die sich in der Regel sehr flexibel den sich ändernden Marktverhältnissen anpassen können. Die Nähe zum Kunden, das heißt für die Naspa, mit Unternehmern, Führungskräften und Freiberuflern intensiv zu kommunizieren. So sehen wir unsere Aufgabe nicht nur in der Problemlösung, sondern gleichermaßen in der Prävention. kaum ein zweites Thema beschäftigt die mittelständische Wirtschaft derzeit so sehr, wie die so genannten Basel-II-Vereinbarungen und die darin vorgesehenen Ratings, die künftig eine der Voraussetzungen für die individuellen Konditionen für Fremdkapital bilden. Die Berichterstattung und die Diskussionen rund um Basel II haben zu einem hohen Maß an

Verunsicherung bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen geführt. Die Naspa sieht es daher als ihre Aufgabe an, gerade auch zu diesem Thema prägnant und sachlich zu informieren.

Über 600 mittelständische Kunden folgten im Berichtsjahr unserer Einladung und nahmen an den Unternehmerforen „Rating – Herausforderung und Chance zugleich“ teil. Der Titel dieser Veranstaltungsreihe lässt schon erkennen, dass wir auch die für die Betriebe positiven Seiten von Basel II dargestellt haben. Unsere Kunden erhielten Informationen aus erster Hand, denn die Naspa wendet als eine der ersten hessischen Sparkassen bereits seit Frühjahr 2003 das neue Rating der Sparkassen-Finanzgruppe an. Mit unseren Unternehmerforen gelang es uns, Bedenken zu zerstreuen und Vertrauen zu schaffen.



Firmenkunden auf dem Laufenden halten

Die Qualität der Kommunikation hängt nicht zuletzt von deren Stetigkeit ab. Deshalb hat die Naspa im Berichtsjahr beschlossen, ihre Firmenkunden ab Januar 2004 mit dem Naspa-Firmenkunden-Newsletter ständig per E-Mail auf dem Laufenden zu halten. Auf diese Weise informieren wir über die Entwicklung in den jeweiligen Branchen, geben Tipps zur Verbesserung der Eigenkapitalausstattung und berichten über Neuigkeiten aus den Bereichen Konjunktur, Steuern, Recht und Vermögensmanagement. Die Naspa ist bundesweit eine der ersten Sparkassen, die ihren Kunden einen solchen Service bietet. Zur Kommunikation gehört für uns auch das kritische Feedback. Sind unsere Kunden mit ihrer Betreuung und unseren Lösungen zufrieden? Was könnte noch besser werden? Antworten erhalten wir mit Hilfe unserer regelmäßigen Kundenzufriedenheitsbefragung. Die dabei gewonnenen Anregungen geben uns die Möglichkeit zur stetigen und praxisorientierten Qualitätsverbesserung. Auch in 2004 werden wir unsere Kunden wieder nach ihrer Zufriedenheit mit der Naspa befragen.

Unterstützung für Existenzgründer

Besonders für Existenzgründer und junge Unternehmer ist die Nähe zu erfahrenen und verlässlichen Partnern häufig erfolgsentscheidend. Die Naspa hat daher im Berichtsjahr diese Zielgruppe wiederum auf vielfältige Weise unterstützt. Sei es als Partner der Forum Kiedrich GmbH, durch die Zusammenarbeit mit der Wiesbadener EXINA e.V., oder sei es durch die Begleitung des bundesweiten StartUp-Wettbewerbs.

Im Rahmen dieser StartUp-Initiative hat die Naspa einen neuen Weg hin zu potenziellen Existenzgründern beschritten: In einer StartUp-Uni-Veranstaltung in der Frankfurter Johann-Wolfgang-Goethe-Universität konnten sich Studenten informieren, wie eine gute Geschäftsidee erfolgreich in die Praxis umgesetzt werden kann. Damit engagiert sich die Naspa für eine lebendige Gründerszene und gibt attraktiven Ideen eine reelle Chance.

Zuwachs beim Kreditvolumen

Die anhaltend schwache Konjunktur führte nicht nur im privaten Sektor zu einer deutlichen Konsumzurückhaltung, auch viele Unternehmen schoben Investitionen weiter auf. Die Folge: Das Kreditgeschäft der Banken und Sparkassen stagnierte im Berichtsjahr weitgehend, oder es entwickelte sich sogar rückläufig. Auch die Naspa erreichte in 2003 nicht das Vorjahresniveau, konnte aber im Kreditgeschäft insgesamt um 2,4% zulegen. Sie schnitt damit deutlich besser ab als vergleichbare Großsparkassen. Dazu beigetragen haben jedoch in erster Linie private Wohnungsbaudarlehen und Kommunaldarlehen.

Lebhaftes Auslandsgeschäft

Je ferner die Märkte, desto wichtiger wird die Nähe zu einem erfahrenen Partner, der mit seinem gesamten Know-how dem Unternehmen zur Seite steht, um die oftmals komplexen grenzüberschreitenden Geschäfte abzuwickeln. Unsere Kunden haben auch im Berichtsjahr wieder von unseren Serviceleistungen und Lösungen im Auslandsgeschäft Gebrauch gemacht. Trotz der schwierigen konjunkturellen Lage, die sich unterschiedlich auf die heterogene Geschäftsstruktur unserer Kun-

Rechtzeitig informiert und nahe an wichtigen Themen zu sein – das ist ein entscheidender unternehmerischer Erfolgsfaktor. Vor allem für mittelständische Betriebe, die sich in der Regel sehr flexibel den sich ändernden Marktverhältnissen anpassen können. Die Nähe zum Kunden, das heißt für die Naspa, mit Unternehmern, Führungskräften und Freiberuflern intensiv zu kommunizieren. So sehen wir unsere Aufgabe nicht nur in der Problemlösung, sondern gleichermaßen in der Prophylaxe. Kaum ein zweites Thema beschäftigt die mittelständische Wirtschaft derzeit so sehr, wie die so genannten Basel II-Vereinbarungen und die darin vorgesehenen Ratings, die künftig eine der Voraussetzungen für die individuellen Konditionen für Fremdkapital bilden. Die Berichterstattung und die Diskussionen rund um Basel II haben zu einem hohen Maß an

Verunsicherung bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen geführt. Die Naspa sieht es daher als ihre Aufgabe an, gerade auch zu diesem Thema prägnant und sachlich zu informieren. Über 600 mittelständische Kunden folgten im Berichtsjahr unserer Einladung und nahmen an den Unternehmerforen „Rating – Herausforderung und Chance zugleich“ teil. Der Titel dieser Veranstaltungsreihe lässt schon erkennen, dass wir auch die für die Betriebe positiven Seiten von Basel II dargestellt haben. Unsere Kunden erhielten Informationen aus erster Hand, denn die Naspa wendet als eine der ersten hessischen Sparkassen bereits seit Frühjahr 2003 das neue Rating der Sparkassen-Finanzgruppe an. Mit unseren Unternehmerforen gelang es uns, Bedenken zu zerstreuen und Vertrauen zu schaffen.



Firmenkunden auf dem Laufenden halten

Die Qualität der Kommunikation hängt nicht zuletzt von deren Stetigkeit ab. Deshalb hat die Naspa im Berichtsjahr beschlossen, ihre Firmenkunden ab Januar 2004 mit dem Naspa-Firmenkunden-Newsletter ständig per E-Mail auf dem Laufenden zu halten. Auf diese Weise informieren wir über die Entwicklung in den jeweiligen Branchen, geben Tipps zur Verbesserung der Eigenkapitalausstattung und berichten über Neuigkeiten aus den Bereichen Konjunktur, Steuern, Recht und Vermögensmanagement. Die Naspa ist bundesweit eine der ersten Sparkassen, die ihren Kunden einen solchen Service bietet. Zur Kommunikation gehört für uns auch das kritische Feedback. Sind unsere Kunden mit ihrer Betreuung und unseren Lösungen zufrieden? Was könnte noch besser werden? Antworten erhalten wir mit Hilfe unserer regelmäßigen Kundenzufriedenheitsbefragung. Die dabei gewonnenen Anregungen geben uns die Möglichkeit zur stetigen und praxisorientierten Qualitätsverbesserung. Auch in 2004 werden wir unsere Kunden wieder nach ihrer Zufriedenheit mit der Naspa befragen.

Unterstützung für Existenzgründer

Besonders für Existenzgründer und junge Unternehmer ist die Nähe zu erfahrenen und verlässlichen Partnern häufig entscheidend. Die Naspa hat daher im Berichtsjahr diese Zielgruppe wiederum auf vielfältige Weise unterstützt. Sei es als Partner der Forum Kiedrich GmbH, durch die Zusammenarbeit mit der Wiesbadener EXINA e.V., oder sei es durch die Begleitung des bundesweiten StartUp-Wettbewerbs.

Im Rahmen dieser StartUp-Initiative hat die Naspa einen neuen Weg hin zu potenziellen Existenzgründern beschritten: In einer StartUp-Uni-Veranstaltung in der Frankfurter Johann-Wolfgang-Goethe-Universität konnten sich Studenten informieren, wie eine gute Geschäftsidee erfolgreich in die Praxis umgesetzt werden kann. Damit engagiert sich die Naspa für eine lebendige Gründerszene und gibt attraktiven Ideen eine reelle Chance.

Zuwachs beim Kreditvolumen

Die anhaltend schwache Konjunktur führte nicht nur im privaten Sektor zu einer deutlichen Konsumzurückhaltung, auch viele Unternehmen schoben Investitionen weiter auf. Die Folge: Das Kreditgeschäft der Banken und Sparkassen stagnierte im Berichtsjahr weitgehend, oder es entwickelte sich sogar rückläufig. Auch die Naspa erreichte in 2003 nicht das Vorjahresniveau, konnte aber im Kreditgeschäft insgesamt um 2,4% zulegen. Sie schnitt damit deutlich besser ab als vergleichbare Großsparkassen. Dazu beigetragen haben jedoch in erster Linie private Wohnungsbaudarlehen und Kommunaldarlehen.

Lebhaftes Auslandsgeschäft

Je ferner die Märkte, desto wichtiger wird die Nähe zu einem erfahrenen Partner, der mit seinem gesamten Know-how dem Unternehmen zur Seite steht, um die oftmals komplexen grenzüberschreitenden Geschäfte abzuwickeln. Unsere Kunden haben auch im Berichtsjahr wieder von unseren Serviceleistungen und Lösungen im Auslandsgeschäft Gebrauch gemacht. Trotz der schwierigen konjunkturellen Lage, die sich unterschiedlich auf die heterogene Geschäftsstruktur unserer Kun-

den auswirkte, gelang es uns in 2003, den Gesamtumsatz im Auslandsgeschäft um 4,7% auf 2,04 Milliarden Euro zu steigern.

Erfreuliche Zuwächse verzeichneten wir im Devisengeschäft, das um 22,3% zulegen. Gründe hierfür sind die anhaltend hohe Nachfrage nach Fremdwährungsprodukten und Risikoabsicherungen sowohl im Bereich Private Banking als auch im Firmenkundengeschäft.

Die deutlich gestiegenen Kurse für Edelmetalle und die von manchem Anleger wiederentdeckte Liebe zum Gold führten auch in diesem Bereich zu einer markanten Umsatzsteigerung. So erhöhte sich der Umsatz mit Goldprodukten um 28,2%. Rückläufig war hingegen das Sortengeschäft.

Auf der Ertragsseite verzeichnete die Naspa in erster Linie beim Kundendevisengeschäft (+11%), bei Währungskrediten (+9,6%) und beim Dokumentengeschäft (+6,9%) Zuwächse.

Die befristeten Währungseinlagen stiegen um 12,5% – nicht zuletzt dank der guten Entwicklung unseres Currency-Cash-Kontos.

Im Bereich Handelsfinanzierungen beteiligte sich die Naspa an Auslandsfinanzierungen, die ihr von der zuständigen Landesbank angeboten wurden.

Weltweit den Kunden nahe

Im Berichtsjahr gehörte die Naspa zu den Gründungsmitgliedern der S-CountryDesk GbR. Dabei handelt es sich um ein Kooperationsnetzwerk von europäischen und außereuropäischen Banken, entwickelt von den 25 deutschen Großsparkassen. Damit sind wir nun in der Lage, unseren Kunden umfangreiche Serviceleistungen und Problemlösungen im Ausland über unsere Partner zur Verfügung zu stellen. Oder anders ausgedrückt: Wir sind unserem Kunden nahe, selbst wenn er sich noch so weit entfernt geschäftlich engagieren mag.

Naspa als Partner der Kommunen

Nahe ist die Naspa überdies ihren natürlichen Partnern, konkret: Den Kreisen, Städten und Gemeinden. Um in Zeiten weiter wachsender Anforderungen und steigender Verpflichtungen bei gleichzeitig zurückgehenden Einnahmen handlungsfähig zu bleiben, bieten sich den Kommunen, neben den konventionellen Möglichkeiten zur Realisierung von Investitionen, auch innovative Formen an, wie etwa „Public Private Partnership-Modelle“ (PPP). Die Naspa hat im Berichtsjahr erneut Kommunalverantwortliche zu Vortrags- und Diskussionsveranstaltungen zu diesem Thema eingeladen. Beispielhaft konnten wir bei der Sanierung, Modernisierung und beim Betrieb des Thermalbades der Landeshauptstadt Wiesbaden mithelfen, ein solches PPP-Modell zu realisieren.

In den Verwaltungen wird viel über schlankere Abläufe zur Kostenreduzierung diskutiert. Im Rahmen des Finanzmanagements spielt der professionelle Umgang mit den knappen Finanzmitteln eine wichtige Rolle. Nahezu alle Kommunen in unserem Geschäftsgebiet nutzen das moderne Naspa-Online-Verfahren, um den Zahlungsverkehr rationell und kostengünstig abzuwickeln, zeitnaher informiert zu sein und Zinsvorteile nutzen zu können. Für Non-Profit-Organisationen ist die Verwaltung der Beitragseinnahmen und der Rücklagen von herausragender Bedeutung. Die Naspa unterstützt sie dabei mit ihrem jährlich stattfindenden Liquiditätsworkshop. Wir informieren über die Entwicklung der Geld- und Kapitalmärkte und geben Empfehlungen für die kurz-, mittel- und langfristige Kapitalanlage.



den auswirkte, gelang es uns in 2003, den Gesamtumsatz im Auslandsgeschäft um 4,7% auf 2,04 Milliarden Euro zu steigern.

Erfreuliche Zuwächse verzeichneten wir im Devisengeschäft, das um 22,3% zulegen. Gründe hierfür sind die anhaltend hohe Nachfrage nach Fremdwährungsprodukten und Risikoabsicherungen sowohl im Bereich Private Banking als auch im Firmenkundengeschäft.

Die deutlich gestiegenen Kurse für Edelmetalle und die von manchem Anleger wiederentdeckte Liebe zum Gold führten auch in diesem Bereich zu einer markanten Umsatzsteigerung. So erhöhte sich der Umsatz mit Goldprodukten um 28,2%. Rückläufig war hingegen das Sortengeschäft.

Auf der Ertragsseite verzeichnete die Naspa in erster Linie beim Kundendevisengeschäft (+11%), bei Währungskrediten (+9,6%) und beim Dokumentengeschäft (+6,9%) Zuwächse.

Die befristeten Währungseinlagen stiegen um 12,5% – nicht zuletzt dank der guten Entwicklung unseres Currency-Cash-Kontos.

Im Bereich Handelsfinanzierungen beteiligte sich die Naspa an Auslandsfinanzierungen, die ihr von der zuständigen Landesbank angeboten wurden.

Weltweit den Kunden nahe

Im Berichtsjahr gehörte die Naspa zu den Gründungsmitgliedern der S-CountryDesk GbR. Dabei handelt es sich um ein Kooperationsnetzwerk von europäischen und außereuropäischen Banken, entwickelt von den 25 deutschen Großsparkassen.

Damit sind wir nun in der Lage, unseren Kunden umfangreiche Serviceleistungen und Problemlösungen im Ausland über unsere Partner zur Verfügung zu stellen. Oder anders ausgedrückt:

Wir sind unserem Kunden nahe, selbst wenn er sich noch so weit entfernt geschäftlich engagieren mag.

Naspa als Partner der Kommunen

Nahe ist die Naspa überdies ihren natürlichen Partnern, konkret: Den Kreisen, Städten und Gemeinden. Um in Zeiten weiter wachsender Anforderungen und steigender Verpflichtungen bei gleichzeitig zurückgehenden Einnahmen handlungsfähig zu bleiben, bieten sich den Kommunen, neben den konventionellen Möglichkeiten zur Realisierung von Investitionen, auch innovative Formen an, wie etwa „Public Private Partnership-Modelle“ (PPP).

Die Naspa hat im Berichtsjahr erneut Kommunalverantwortliche zu Vortrags- und Diskussionsveranstaltungen zu diesem Thema eingeladen. Beispielhaft konnten wir bei der Sanierung, Modernisierung und beim Betrieb des Thermalbades der Landeshauptstadt Wiesbaden mithelfen, ein solches PPP-Modell zu realisieren.



Immer näher dran: So engagiert sich die Naspas für ihre Region

Die enge Verbundenheit mit ihren regionalen Geschäfts-

gebieten gehört zu den traditionellen Stärken der Spar-

kassen. Denn daraus resultiert Markt- und damit Kunden-

nähe. Gleichzeitig übernehmen Sparkassen Verantwortung

für die Entwicklung und die Attraktivität ihrer Region. Für die

Naspas gilt dies in besonderer Weise. Als größte deutsche Flä-

chensparkasse sind wir in Großstädten wie Frankfurt und Wies-

baden ebenso vertreten wie zum Beispiel im Rheingau und im

Westerwaldkreis. Unser Geschäftsgebiet umfasst Regionen in

Hessen und Rheinland-Pfalz.

In den Regionen sind wir stark. Daher sehen wir es umgekehrt als

unsere Aufgabe an, im Rahmen unserer Möglichkeiten die Regio-

nen zu stärken. Dazu gehört nicht nur die wirtschaftliche Entwick-

lung. Wichtig sind nicht zuletzt „weiche Faktoren“, wie etwa die

kulturelle Attraktivität und aktives gesellschaftliches Leben. In Zei-

ten der akuten Haushaltsprobleme bei Städten, Gemeinden und

Landkreisen kommt dem unternehmerischen Engagement für die

Region und der Eigeninitiative der Bürger wachsende Bedeutung

zu. Auch im Berichtsjahr trug die Naspas sowohl durch eigene Pro-

jekte als auch mit der Unterstützung von privaten Initiativen zur

Förderung unserer Region bei.

Naspas-Stiftung „Initiative und Leistung“

Die Naspas-Stiftung „Initiative und Leistung“, mit ihrem breiten kulturellen

und sozialen Engagement, fördert die Entwicklung der Gemeinden und

Landkreise im Geschäftsgebiet.

Sport, Kunst und Kultur wirken sich auf die Lebensqualität in der Re-

gion direkt und für jeden Bürger nachvollziehbar aus. Ein reichhalti-

ges Angebot an sportlichen und kulturellen Einrichtungen und Ak-

tivitäten ist gleichzeitig Merkmal einer aktiven Bürgerschaft, denn

dieses Engagement wird in der Freizeit zumeist ehrenamtlich er-

bracht. Die Naspas-Stiftung sieht sich dabei als Impulsgeber zur

Stärkung und Belebung bürgerschaftlichen Engagements.

Über die Gemeinwohlorientierung verbinden sich die Naspas und

die Naspas-Stiftung auf besondere Weise mit den Menschen vor

Ort. Vieles, was in einer Gemeinde oder einem Landkreis an

Aktivitäten geboten wird, wäre ohne die Naspas-Stiftung nicht

möglich. Durch die Vielzahl von Fördermaßnahmen leistet die

Stiftung einen Beitrag dafür, dass die Gemeinden und Landkrei-

se der Region für ihre Bewohner noch lebenswerter und für ihre

Besucher noch attraktiver werden.

Unsere Sparkasse gründete die Stiftung „Initiative und Leistung“

im Jahr 1989, um in ihrem Geschäftsgebiet gemeinnützige Aktivi-

täten zu intensivieren und zu fördern. Seit-

her hat die Naspas-Stiftung mit über 9 Millionen

Euro nahezu 5.000 Organisationen und Vereine

bei der Erfüllung ihrer dem Gemeinwohl dienen-

den Aufgaben unterstützt. Das Stiftungskapital

wurde in mehreren Schritten von ursprünglich 2,6

Millionen Euro auf jetzt 14,5 Millionen Euro aufge-

stockt. Im Berichtsjahr bearbeitete die Stiftung 857

Förderanträge und stellte Fördermittel in Höhe von

fast 1 Million Euro bereit (Vorjahr: 0,9 Millionen Euro).

Naspas-Förderpreis Keramik

Zum fünften Mal seit 1990 hat die Naspas im Berichtsjahr

ihren Förderpreis Keramik in Zusammenarbeit mit dem

Keramikmuseum Höhr-Grenzhausen ausgeschrieben und

damit wieder eine große Zahl von Künstlerinnen und

Künstlern aus dem In- und Ausland zur Beteiligung an die-

sem vielbeachteten Wettbewerb motiviert. Insgesamt

gingen 107 Bewerbungen um den Förderpreis 2003 ein

– unter anderem aus Vietnam und Kanada. Einige aus-

gesuchte Werke waren im Sommer 2003 im Keramik-

museum Westerwald in Höhr-Grenzhausen zu sehen.



Immer näher dran: So engagiert sich die Naspas für ihre Region

Die enge Verbundenheit mit ihren regionalen Geschäfts-

gebieten gehört zu den traditionellen Stärken der Spar-

kassen. Denn daraus resultiert Markt- und damit Kunden-

nähe. Gleichzeitig übernehmen Sparkassen Verantwortung

für die Entwicklung und die Attraktivität ihrer Region. Für die

Naspas gilt dies in besonderer Weise. Als größte deutsche Flä-

chensparkasse sind wir in Großstädten wie Frankfurt und Wies-

baden ebenso vertreten wie zum Beispiel im Rheingau und im

Westerwaldkreis. Unser Geschäftsgebiet umfasst Regionen in

Hessen und Rheinland-Pfalz.

In den Regionen sind wir stark. Daher sehen wir es umgekehrt als

unsere Aufgabe an, im Rahmen unserer Möglichkeiten die Regio-

nen zu stärken. Dazu gehört nicht nur die wirtschaftliche Entwick-

lung. Wichtig sind nicht zuletzt „weiche Faktoren“, wie etwa die

kulturelle Attraktivität und aktives gesellschaftliches Leben. In Zei-

ten der akuten Haushaltsprobleme bei Städten, Gemeinden und

Landkreisen kommt dem unternehmerischen Engagement für die

Region und der Eigeninitiative der Bürger wachsende Bedeutung

zu. Auch im Berichtsjahr trug die Naspas sowohl durch eigene Pro-

jekte als auch mit der Unterstützung von privaten Initiativen zur

Förderung unserer Region bei.

Naspas-Stiftung „Initiative und Leistung“

Die Naspas-Stiftung „Initiative und Leistung“, mit ihrem breiten kulturellen

und sozialen Engagement, fördert die Entwicklung der Gemeinden und

Landkreise im Geschäftsgebiet.

Sport, Kunst und Kultur wirken sich auf die Lebensqualität in der Re-

gion direkt und für jeden Bürger nachvollziehbar aus. Ein reichhalti-

ges Angebot an sportlichen und kulturellen Einrichtungen und Ak-

tivitäten ist gleichzeitig Merkmal einer aktiven Bürgerschaft, denn

dieses Engagement wird in der Freizeit zumeist ehrenamtlich er-

bracht. Die Naspas-Stiftung sieht sich dabei als Impulsgeber zur

Stärkung und Belebung bürgerschaftlichen Engagements.

Über die Gemeinwohlorientierung verbinden sich die Naspas und

die Naspas-Stiftung auf besondere Weise mit den Menschen vor

Ort. Vieles, was in einer Gemeinde oder einem Landkreis an

Aktivitäten geboten wird, wäre ohne die Naspas-Stiftung nicht

möglich. Durch die Vielzahl von Fördermaßnahmen leistet die

Stiftung einen Beitrag dafür, dass die Gemeinden und Landkrei-

se der Region für ihre Bewohner noch lebenswerter und für ihre

Besucher noch attraktiver werden.

Unsere Sparkasse gründete die Stiftung „Initiative und Leistung“

im Jahr 1989, um in ihrem Geschäftsgebiet gemeinnützige Aktivi-



Das Thema „Rauminstallation Keramik“ stellte hohe Anforderungen an die Künstlerinnen und Künstler. Zugleich wurden ihnen aber alle Freiheiten bezüglich der Thematik und der künstlerisch-keramischen Realisierung gelassen.

Ton als Werkstoff hat für die Naspa über den künstlerischen Aspekt hinaus eine besondere Bedeutung: Die Region um Höhr-Grenzhausen im Westerwald – seit Jahrhunderten der Inbegriff für deutsche Keramik schlechthin – gehört zum Geschäftsgebiet unserer Sparkasse. Mit der Ausschreibung des Förderpreises unterstützen wir somit die traditionelle Stärke der Region. Darüber hinaus verbinden wir grenzüberschreitende künstlerische Kreativität mit einem Werkstoff aus unserer Heimat.

Retrospektive Ulrich Erben

Auf große Beachtung, nicht nur in der Region, sondern weit darüber hinaus, stieß auch die Retrospektive Ulrich Erben, die von der Naspa mit gesponsert wurde. Eine Kollektion der von Farbsymphonien geprägten Werke des renommierten Künstlers war bis zum Frühjahr 2004 im Museum Wiesbaden zu sehen und zog zahlreiche Besucher an. Die Ausstellung wurde gemeinsam vom Sparkassen-Kulturfonds des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes, von der Kulturstiftung NRW, dem Verein „Freunde der Kunst im Museum Wiesbaden“ und der Naspa gefördert.

Förderverein Schloss Vollrads setzte erste Maßnahmen um

Der bereits Ende 2002 unter wesentlicher Beteiligung der Naspa gegründete Förderverein Schloss Vollrads konnte im Berichtsjahr erste, wichtige Maßnahmen zum Erhalt dieses kunsthistorisch bedeutsamen Kulturdenkmals im Rheingau umsetzen. Die Mittel des Vereins kommen der Erhaltung beziehungsweise Sanierung denkmalgeschützter Gebäude(-teile) sowie der Pflege und Restaurierung von Kunstsammlungen beziehungsweise von beweglichen Kulturgütern auf Schloss Vollrads zu.

Im Berichtsjahr wurden die Voraussetzungen für eine Intensivierung der Öffentlichkeitsarbeit des Vereins geschaffen, um weitere private Förderer und Sponsoren zu finden, die ihren ganz persönlichen Beitrag zum dauerhaften Erhalt von Schloss Vollrads leisten möchten.

Mit Professor Dr. Gottfried Kiesow konnte der langjährige Präsident des Landesamtes für Denkmalpflege in Hessen und Vorstandsvorsitzende der Deutschen Stiftung Denkmalschutz als Schirmherr für den Förderverein gewonnen werden.



Das Thema „Rauminstallation Keramik“ stellte hohe Anforderungen an die Künstlerinnen und Künstler. Zugleich wurden ihnen aber alle Freiheiten bezüglich der Thematik und der künstlerisch-keramischen Realisierung gelassen.

Ton als Werkstoff hat für die Naspa über den künstlerischen Aspekt hinaus eine besondere Bedeutung: Die Region um Höhr-Grenzhausen im Westerwald – seit Jahrhunderten der Inbegriff für deutsche Keramik schlechthin – gehört zum Geschäftsgebiet unserer Sparkasse. Mit der Ausschreibung des Förderpreises unterstützen wir somit die traditionelle Stärke der Region. Darüber hinaus verbinden wir grenzüberschreitende künstlerische Kreativität mit einem Werkstoff aus unserer Heimat.

Retrospektive Ulrich Erben

Auf große Beachtung, nicht nur in der Region, sondern weit darüber hinaus, stieß auch die Retrospektive Ulrich Erben, die von der Naspa mit gesponsert wurde. Eine Kollektion der von Farbsymphonien geprägten Werke des renommierten Künstlers war bis zum Frühjahr 2004 im Museum Wiesbaden zu sehen und zog zahlreiche Besucher an. Die Ausstellung wurde gemeinsam vom Sparkassen-Kulturfonds des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes, von der Kulturstiftung NRW, dem Verein „Freunde der Kunst im Museum Wiesbaden“ und der Naspa gefördert.

Förderverein Schloss Vollrads setzte erste Maßnahmen um

Der bereits Ende 2002 unter wesentlicher Beteiligung der Naspa gegründete Förderverein Schloss Vollrads konnte im Berichtsjahr erste, wichtige Maßnahmen zum Erhalt dieses kunsthistorisch bedeutsamen Kulturdenkmals im Rheingau umsetzen. Die Mittel des Vereins kommen der Erhaltung beziehungsweise Sanierung denkmalgeschützter Gebäude(-teile) sowie der Pflege und Restaurierung von Kunstsammlungen beziehungsweise von beweglichen Kulturgütern auf Schloss Vollrads zu.

Im Berichtsjahr wurden die Voraussetzungen für eine Intensivierung der Öffentlichkeitsarbeit des Vereins geschaffen, um weitere private Förderer und Sponsoren zu finden, die ihren ganz persönlichen Beitrag zum dauerhaften Erhalt von Schloss Vollrads leisten möchten.

Mit Professor Dr. Gottfried Kiesow konnte der langjährige Präsident des Landesamtes für Denkmalpflege in Hessen und Vorstandsvorsitzende der Deutschen Stiftung Denkmalschutz als Schirmherr für den Förderverein gewonnen werden.



Führung durch Nähe: Personalentwicklung bei der Naspas

Dienstleister können ihren Kunden geographisch ganz nahe und trotzdem weit entfernt sein. Darüber nämlich, ob das Prinzip „Kundennähe“ eine wohlfeile Absichtserklärung bleibt oder tatsächlich in die Praxis umgesetzt wird, entscheiden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie müssen täglich mit ihrem Verhalten, ihrer sozialen und fachlichen Kompetenz sowie ihrer Sensibilität für die Bedürfnisse der Kunden beweisen, dass „Nähe“ mehr bedeutet als nur kurze Wege.

Kundennähe muss gelebt werden – und zwar aus Überzeugung. Sie lässt sich weder verordnen noch beschwören. Die Voraussetzungen hierfür gilt es zunächst intern zu schaffen, indem das Vertrauen zwischen den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Führungskräften gestärkt wird. Dadurch gelingt es, die Arbeitsergebnisse zu verbessern und die Leistungsmotivation zu erhöhen. Die Naspas hat daher im Be-

richtsjahr erneut ihr Hauptaugenmerk auf die individuelle Personalentwicklung gelegt. Maßstab hierfür ist unser „inneres Wachstum“, worunter wir in erster Linie die Qualität unserer Zusammenarbeit verstehen. Zu unserem kooperativen Führungsstil gehört deshalb ein gleichberechtigter Maßstab für Führungskräfte und Mitarbeiter zur Einschätzung und Weiterentwicklung dieser Qualität.

Mitarbeitergespräch als wichtiger Erfolgsfaktor

Ein wichtiges Instrument hierzu ist das Mitarbeitergespräch. Es dient gleich in zweifacher Hinsicht der Kommunikation zwischen Führungskraft und Mitarbeiter – einerseits im Hinblick auf die festgestellte Leistung und andererseits zur Nutzung und Förderung vorhandener Potenziale. In das Mitarbeitergespräch wurde überdies die Vorgesetztenbeurteilung integriert.

Sie stellt einen wichtigen Baustein für die Führungskräfteentwicklung und die Grundsätze der Zusammenarbeit und den Umgang miteinander dar. Die auf diese Weise gewonnenen Hinweise bilden die Grundlage für weitere Schritte zur Optimierung der Führungskultur. Parallel dazu bietet sie wichtige Erkenntnisse zur Förderung der Leistungskultur durch eine leistungsgerechte Bezahlung.

Neben dem bedarfsorientierten Führungsseminar war das Thema „Führung“ denn auch einer der Schwerpunkte bei der Personalentwicklung im Jahr 2003. So haben 28 Führungskräfte an der PC-gestützten, internen Potenzialanalyse CAPTain teilgenommen. Die Ergebnisse dienen als Basis, um individuelle Personalentwicklungsmaßnahmen abzuleiten und diese karrierebezogen umzusetzen.

Aktiv in der Ausbildung

Sehr aktiv war die Naspas erneut auf dem Gebiet der Ausbildung und der Nachwuchsförderung. Zum Stichtag 31. Dezember 2003 beschäftigte unsere Sparkasse 137 Auszubildende. Im Laufe des Berichtsjahres beendeten 74 unserer jungen Kolleginnen und Kollegen ihre Ausbildung; 46 von ihnen wurden in unbefristete Arbeitsverhältnisse übernommen. Die anderen

haben befristete Arbeitsverhältnisse erhalten, damit sie sich aktiv am Arbeitsmarkt orientieren können.

Verantwortung für die Region zu übernehmen, heißt für die Naspas nicht zuletzt, in die Ausbildung junger Menschen zu investieren. Im Jahr 2003 stellten wir 51 neue Auszubildende ein. Wie begehrt ein Ausbildungsplatz bei der Naspas ist, zeigt die Zahl von insgesamt 780 Bewerbungen, die uns im Berichtsjahr erreichten. Wichtige Auswahlkriterien sind für uns die



Kunden- und Verkaufsorientierung der Bewerber, ihre persönliche Ausstrahlung, die Kontaktfähigkeit und ihre schriftlichen Leistungen.

Im Berichtsjahr haben 17 Nachwuchskräfte die Möglichkeit wahrgenommen, sich über interne Traineeprogramme zu Beratern im Privat- und Firmenkundenbereich oder zu Private-Banking-Betreuern weiter zu qualifizieren.

Daneben förderte die Naspas 25 Studenten während ihres Vollzeitstudiums im Rahmen der Eberle-Butschkau Stiftung. Ziel ist es, durch Engagement und Eigeninitiative die persönlichen und sozialen Kompetenzen zu stärken. Ergänzend bietet das Stipendiatenprogramm „Naspas Studium & Karriere“ acht jungen Mitarbeitern die Gelegenheit, parallel zum Vollzeitstudium bereits Berufserfahrung durch individuelle Traineeprogramme zu erlangen. Auf diese Weise stellt sich die Naspas schon frühzeitig angehenden Akademikern als interessanter Arbeitgeber vor.

Personal-Präsenz in der Fläche

Rund 1.440 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind im Geschäftsgebiet vor Ort präsent. Sie beweisen Tag für Tag, dass die Naspas den Begriff „Kundennähe“ ganz wörtlich nimmt.

Insgesamt beschäftigte die Naspas zum Ende des Berichtsjahres 2.651 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (einschließlich Naspas Immobilien, Naspas Versicherungs-Service, Nassovia, Naspas Direkt, Naspas Dublin und Schloss Vollrads). Damit ist die Zahl der Beschäftigten gegenüber dem 31. Dezember 2002 (2.693) gesunken. Der Personalabbau erfolgte sozialverträglich, zum Beispiel über Altersteilzeitregelungen und die Nichtbesetzung freierwerdender Positionen.

Führung durch Nähe: Personalentwicklung bei der Naspas

Dienstleister können ihren Kunden geographisch ganz nahe und trotzdem weit entfernt sein. Darüber nämlich, ob das Prinzip „Kundennähe“ eine wohlfeile Absichtserklärung bleibt oder tatsächlich in die Praxis umgesetzt wird, entscheiden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie müssen täglich mit ihrem Verhalten, ihrer sozialen und fachlichen Kompetenz sowie ihrer Sensibilität für die Bedürfnisse der Kunden beweisen, dass „Nähe“ mehr bedeutet als nur kurze Wege.

Kundennähe muss gelebt werden – und zwar aus Überzeugung. Sie lässt sich weder verordnen noch beschwören. Die Voraussetzungen hierfür gilt es zunächst intern zu schaffen, indem das Vertrauen zwischen den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Führungskräften gestärkt wird. Dadurch gelingt es, die Arbeitsergebnisse zu verbessern und die Leistungsmotivation zu erhöhen. Die Naspas hat daher im Be-

richtsjahr erneut ihr Hauptaugenmerk auf die individuelle Personalentwicklung gelegt. Maßstab hierfür ist unser „inneres Wachstum“, worunter wir in erster Linie die Qualität unserer Zusammenarbeit verstehen. Zu unserem kooperativen Führungsstil gehört deshalb ein gleichberechtigter Maßstab für Führungskräfte und Mitarbeiter zur Einschätzung und Weiterentwicklung dieser Qualität.

Mitarbeitergespräch als wichtiger Erfolgsfaktor

Ein wichtiges Instrument hierzu ist das Mitarbeitergespräch. Es dient gleich in zweifacher Hinsicht der Kommunikation zwischen Führungskraft und Mitarbeiter – einerseits im Hinblick auf die festgestellte Leistung und andererseits zur Nutzung und Förderung vorhandener Potenziale. In das Mitarbeitergespräch wurde überdies die Vorgesetztenbeurteilung integriert.

Sie stellt einen wichtigen Baustein für die Führungskräfteentwicklung und die Grundsätze der Zusammenarbeit und den Umgang miteinander dar. Die auf diese Weise gewonnenen Hinweise bilden die Grundlage für weitere Schritte zur Optimierung der Führungskultur. Parallel dazu bietet sie wichtige Erkenntnisse zur Förderung der Leistungskultur durch eine leistungsgerechte Bezahlung.

Neben dem bedarfsorientierten Führungsseminar war das Thema „Führung“ denn auch einer der Schwerpunkte bei der Personalentwicklung im Jahr 2003. So haben 28 Führungskräfte an der PC-gestützten, internen Potenzialanalyse CAPTain teilgenommen. Die Ergebnisse dienen als Basis, um individuelle Personalentwicklungsmaßnahmen abzuleiten und diese karrierebezogen umzusetzen.

Aktiv in der Ausbildung

Sehr aktiv war die Naspas erneut auf dem Gebiet der Ausbildung und der Nachwuchsförderung. Zum Stichtag 31. Dezember 2003 beschäftigte unsere Sparkasse 137 Auszubildende. Im Laufe des Berichtsjahres beendeten 74 unserer jungen Kolleginnen und Kollegen ihre Ausbildung; 46 von ihnen wurden in unbefristete Arbeitsverhältnisse übernommen. Die anderen

haben befristete Arbeitsverhältnisse erhalten, damit sie sich aktiv am Arbeitsmarkt orientieren können.

Verantwortung für die Region zu übernehmen, heißt für die Naspas nicht zuletzt, in die Ausbildung junger Menschen zu investieren. Im Jahr 2003 stellten wir 51 neue Auszubildende ein. Wie begehrt ein Ausbildungsplatz bei der Naspas ist, zeigt die Zahl von insgesamt 780 Bewerbungen, die uns im Berichtsjahr erreichten. Wichtige Auswahlkriterien sind für uns die



Das Geschäftsjahr 2003

Rechtsform und Gewährträger

Geschäftsbericht 2003, 164. Geschäftsjahr

Die Nassauische Sparkasse, führende Regionalbank in Hessen und Rheinland-Pfalz mit Sitz in Wiesbaden, ist hervorgegangen aus der im Jahre 1840 gegründeten „Herzoglich-Nassauischen Landes-Credit-Casse für das Herzogthum Nassau“, Vorgängerin der Herzoglich-Nassauischen Landesbank.

Die Nassauische Sparkasse ist eine Anstalt des öffentlichen Rechts. Sie ist Mitglied des Sparkassen- und Giroverbandes Hessen-Thüringen, Frankfurt am Main und Erfurt, und über diesen dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Berlin und Bonn, angeschlossen.

Gewährträger ist der Sparkassenzweckverband Nassau. Diesen Zweckverband bilden die Städte Wiesbaden und Frankfurt am Main sowie der Hochtaunuskreis, der Landkreis Limburg-Weilburg, der Main-Taunus-Kreis und der Rheingau-Taunus-Kreis im Land Hessen sowie der Rhein-Lahn-Kreis und der Westerwaldkreis im Land Rheinland-Pfalz.

Der Sparkassenzweckverband ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts, hat seinen Sitz in Wiesbaden und ist ebenfalls Mitglied des Sparkassen- und Giroverbandes Hessen-Thüringen.

Lagebericht

Konjunkturelles Umfeld

Die Wachstumsschwäche in den führenden Wirtschaftsnationen setzte sich im Berichtsjahr weiter fort und fiel noch deutlicher aus als in 2002: In der Europäischen Währungsunion wuchs das reale Bruttoinlandsprodukt um 0,7 % nach 1 % im Vorjahr. Die Arbeitslosenquote stieg auf 8,9 % (Vorjahr: 8,4 %), die privaten Ausgaben nahmen um 1,1 % (Vorjahr: 0,5 %) zu. Um das Konjunkturwachstum zu stärken, senkte die Europäische Zentralbank im März 2003 den Leitzins um 25 Basispunkte auf 2,50 % und im Juni 2003 erneut um 50 Basispunkte auf 2,00 %.

Unter den Mitgliedsländern der europäischen Währungsunion platzierte sich Deutschland im Berichtsjahr erneut als Schlusslicht. Mit einer Zunahme des realen Bruttoinlandsproduktes nur um 0,1 % war das Berichtsjahr nach 2002 das schwächste Jahr seit 1993.

Ende 2003 waren in Deutschland 4,34 Millionen erwerbsfähige Menschen ohne Beschäftigung, dies entspricht einer Arbeitslosenquote von 10,4 %.

Von den Aktienmärkten gab es nach einer sehr schlechten Entwicklung in 2002 im Berichtsjahr wieder positive Nachrichten.

Im Jahresverlauf stieg der Dow-Jones-Index um 25 % und der deutsche Aktienindex DAX sogar um 37 %. Gestartet bei 2.892 Punkten erreichte er sein Tief kurz vor Beginn des Irakkrieges am 12. März 2003 mit 2.188 Punkten, erholte sich aber in den folgenden Monaten und erreichte am Jahresende den Jahreshöchststand von 3.965 Punkten. Auch der TecDax stieg um 50 % von 358 Punkten am Jahresanfang auf 541 Punkten am Jahresende. Der Tiefstand wurde bei 308 Punkten erreicht.

Der Euro gewann im Jahresverlauf im Verhältnis zum US-Dollar 20 % an Wert. So mussten am Jahresanfang 1,05 US-Dollar für einen Euro gezahlt werden, am Jahresende bereits 1,26 US-Dollar, was gleichzeitig den Höchststand für 2003 bedeutete.

Konsolidierungskreis

Die Nassauische Sparkasse ist eine der großen Sparkassen Deutschlands. Unser Geschäftsgebiet in Hessen und Rheinland-Pfalz umfasst sechs Landkreise und zwei kreisfreie Städte.

Der Konsolidierungskreis des Konzernabschlusses wurde im Berichtsjahr auf neun Gesellschaften erweitert. Die nachfolgende Kommentierung der Konzernbilanz und der Konzern-GuV bezieht sich auf die bereinigten Vorjahreswerte. Entsprechend den Regelungen der Rechnungslegungsstandards DRS 2-10 und DRS 3-10 haben wir den Konzernabschluss um Kapitalflussrechnung und Segmentberichterstattung erweitert.

Die Aktivitäten der Naspa Dublin (vormals: Garras Bank - Naspa Dublin) lagen unverändert im aktiven Handel auf den internationalen Finanzmärkten mit Geldmarktprodukten, Finanzinstrumenten und Wertpapieren sowie im Kreditgeschäft mit Gebietskörperschaften, Firmenkunden und Kreditinstituten.

Das abgelaufene Geschäftsjahr der Naspa Dublin war sehr zufrieden stellend. Das Wachstum im Geschäftsvolumen und der Anzahl internationaler Kundenverbindungen entwickelte sich weiter positiv. Das Unternehmen beschäftigt 15 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.

Für die Nassovia Beteiligungsgesellschaft mbH sind vier Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tätig. Der Schwerpunkt der geschäftlichen Aktivitäten liegt vor allem auf dem Erwerb, der Erstellung, der Verwaltung und Vermietung sowie der Veräußerung von Immobilien.

Bei den übrigen konsolidierten Gesellschaften handelt es sich bei der Naspa Immobilien GmbH und der Naspa-Versicherungsservice GmbH um Maklergesellschaften, während die Naspa Direkt GmbH unseren Kunden Vollservice im Telefon- und Online-Banking sowie im Telefonmarketing anbietet. Die Nassovia Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH & Co KG und die Naspa Grundbesitz I GmbH & Co KG sind Objektgesellschaften, deren Komplementärin die Naspa Grundstücksverwaltungsgesellschaft Geschäftsführungs GmbH ist.

Bilanzsumme und Geschäftsentwicklung

Die Geschäftsentwicklung des Konzerns ist im Wesentlichen durch die Naspa geprägt.

Trotz des schwierigen konjunkturellen Umfelds stieg die Bilanzsumme der Naspa um 0,6 Mrd EUR (4,4 %) auf 14,6 Mrd EUR. Die Konzernbilanzsumme erhöhte sich um 0,9 Mrd EUR (5,8 %) auf 16,8 Mrd EUR. Das Geschäftsvolumen (Bilanzsumme, Bürgschaften und Derivate mit ihren Nominalbeträgen) sank bei der Naspa im Berichtsjahr – insbesondere durch den deutlichen Bestandsrückgang der Derivate – um 0,4 Mrd EUR auf 18,2 Mrd EUR; im Konzern belief es sich unverändert auf 21,5 Mrd EUR.

Kundenkreditgeschäft

Das Kundenkreditvolumen (Forderungen an Kunden, Wechsel- und Bürgschaftsforderungen) erhöhte sich bei der Naspa um 0,2 Mrd EUR (2,4 %) und im Konzern ebenfalls um 0,2 Mrd EUR (2,5 %) auf 9,1 Mrd EUR beziehungsweise auf 9,2 Mrd EUR. Der Schwerpunkt des Wachstums lag bei den langfristigen Wohnungsbaufinanzierungen und im Kommunalkreditgeschäft. Trotz der insgesamt schlechten Rahmenbedingungen erhöhte sich das Volumen der neu zugesagten Darlehen um insgesamt 11,8 %. Dabei hat die Naspa an der Leitlinie, bei der Kreditvergabe enge Maßstäbe hinsichtlich des Adressenausfallrisikos anzulegen, festgehalten. Insgesamt wurden an Privatpersonen 4,4 Mrd EUR (+4,3 %) und an Unternehmen und Selbständige 4,2 Mrd EUR (+0,5 %) ausgeliehen.

Interbankgeschäft

Die Forderungen an Kreditinstitute verminderten sich sowohl bei der Naspa als auch im Konzern um 0,1 Mrd EUR jeweils auf 0,6 Mrd EUR.

Auf der Passivseite wuchsen die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bei der Naspa um 0,2 Mrd EUR (4,5 %) auf 5,7 Mrd EUR; im Konzern betrug der Anstieg 0,7 Mrd EUR (9,8 %) auf 7,6 Mrd EUR. Die Ausweitung der Interbankverbindlichkeiten basiert unter anderem auf begonnenen Vorleistungen für die Zeit nach 2005 (Wegfall der Gewährträgerhaftung) in Form von Liquiditätsbevorratungen.

Eigenanlagen

Der Bestand der Schuldverschreibungen und der anderen festverzinslichen Wertpapiere erhöhte sich ebenfalls als Folge der vorgenommenen Liquiditätsbevorratung bei der Naspa um 0,5 Mrd EUR (12,9 %) auf 3,9 Mrd EUR und im Konzern um 0,8 Mrd EUR (16,9 %) auf 5,8 Mrd EUR. Der Bestand an Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren blieb bei der Naspa und im Konzern mit 0,7 Mrd EUR nahezu unverändert.

Einlagengeschäft

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden erhöhten sich bei der Naspas geringfügig um 0,1 Mrd EUR (1,0%) auf 6,8 Mrd EUR. Im Konzern blieben sie fast unverändert bei 7,0 Mrd EUR. Erstmals seit Jahren ist bei den Spareinlagen wieder ein Bestandszugang um 3,4% auf 2,6 Mrd EUR zu verzeichnen, der insbesondere auf den erfreulichen Verkauf des Produktes Naspas Anlagekonzept-Zuwachs zurückzuführen ist. Innerhalb der Kundeneinlagen hielt der Trend zu den kurzfristig verfügbaren Anlageformen an. Damit reagierten unsere Kunden auf das derzeit niedrige Zinsniveau.

Der Bestand der Eigenemissionen (verbriefte und nachrangige Verbindlichkeiten) erhöhte sich um 0,2 Mrd EUR auf 0,9 Mrd EUR.

Dienstleistungsgeschäft

Im Wertpapier- und Depotgeschäft haben sich bei der Naspas die Gesamtumsätze gegenüber dem Vorjahr trotz des schwierigen Umfelds nur um 19,2% vermindert. Der Sparkasse ist es sogar gelungen, den Bestand der Kundendepots um 4,7% zu erhöhen. Ein wesentlicher Schwerpunkt war der Vertrieb von strukturierten Produkten.

Der Verkauf von EGO/N-Girokonten übertraf auch 2003 unsere Erwartungen. Die Zahl der Nutzer von EGO/N-Servicepaketen stieg auf 68.500 (+13.500 bzw. +24,5%).

Für die LBS Hessen-Thüringen und die LBS Rheinland-Pfalz wurden insgesamt 9.872 Bausparverträge mit einem Volumen von 244,4 Mio EUR abgeschlossen. Dies entspricht einer Volumenssteigerung von 34,5% und einer Erhöhung der Anzahl um 46,3%.

Ebenfalls positiv haben sich die von der Naspas-Versicherungsservice GmbH vermittelten Lebensversicherungsverträge entwickelt. Das Neugeschäft, gemessen an der policierten Beitragssumme, erhöhte sich um 17,1%.

Personal- und Sozialbereich

Die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter betrug zum Jahresende 2003 bei der Naspas 2.525 (Ende 2002: 2.510) und im Konzern einschließlich der konsolidierten Unternehmen 2.651 (Ende 2002: 2.693). Bei der Naspas lag die Zahl der Vollzeitbeschäftigten bei 1.769 (1.764) und der Teilzeitbeschäftigten bei 614 (581). Mit 142 (165) Auszubildenden und Trainees weist die Ausbildungstätigkeit der Naspas weiter ein beachtliches Niveau auf.

Um flexiblere und damit auch ökonomischere Arbeitszeitregelungen zu verwirklichen, können unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die variable Arbeitszeit sowie unterschiedliche Teilzeitmodelle nutzen. Der Anteil der Beschäftigten bei der Naspas, die in einem Altersteilzeitarbeitsverhältnis stehen, betrug Ende 2003: 5,5% (Ende 2002: 4,8%).

Wirtschaftliche Verhältnisse

In einem insgesamt schwierigen wirtschaftlichen Umfeld konnten wir bei gestiegenen Erträgen und gesunkenen Aufwendungen das Betriebsergebnis vor Bewertung erheblich steigern. Bedingt durch die konjunkturellen Rahmenbedingungen sowie des anhaltenden Werte- und Preisdrucks auf den Immobilienmärkten haben wir die Risikovorsorge deutlich erhöht, sodass das Betriebsergebnis nach Bewertung unter unseren Erwartungen liegt.

Die Ertragslage des Konzerns wird unverändert von der Naspas Sparkasse geprägt.

Die wesentlichen Erfolgskomponenten haben sich wie folgt entwickelt:

| | Naspas | Naspas | Konzern | Konzern |
|--|---------|---------------|---------|---------------|
| | | Veränderungen | | Veränderungen |
| | Mio EUR | in Mio EUR | Mio EUR | in Mio EUR |
| Zinsüberschuss (einschließlich laufende Erträge) | 283,6 | 20,6 | 282,5 | 17,2 |
| Provisionsüberschuss | 64,3 | 4,9 | 69,8 | 5,3 |
| Verwaltungsaufwendungen und Abschreibungen | 236,7 | -1,5 | 246,8 | -1,2 |
| Teilbetriebsergebnis | 111,2 | 27,0 | 105,5 | 23,7 |
| Nettoergebnis aus Finanzgeschäften | 3,4 | 5,8 | 5,2 | 7,7 |
| Saldo aus sonstigen Erträgen und Aufwendungen | -3,9 | -8,5 | -1,1 | -8,1 |
| Betriebsergebnis vor Bewertung | 110,7 | 24,3 | 109,6 | 23,3 |
| Bewertungsergebnis | -98,6 | -27,7 | -81,7 | -12,1 |
| Betriebsergebnis nach Bewertung | 12,1 | -3,4 | 27,9 | 11,2 |

Der Zinsüberschuss (einschließlich laufende Erträge) verbesserte sich im Berichtsjahr bei der Naspas um 20,6 Mio EUR (7,8%) und im Konzern um 17,2 Mio EUR (6,5%). Während der Überschuss aus dem zinstragenden Geschäft leicht rückläufig war, erhöhten sich die laufenden Erträge durch höhere Bestände an nicht festverzinslichen Wertpapieren.

Die Provisionseinnahmen aus dem Dienstleistungsgeschäft wurden im Jahr 2003 ebenfalls gesteigert. Positiv wirkten sich hier vor allem höhere Provisionserträge aus dem Wertpapiergeschäft infolge der Erholung an den Wertpapierbörsen und dem erfolgreichen Vertrieb strukturierter Produkte in diesem Segment aus. Nennenswerte Steigerungen konnten auch bei den Verbundprovisionen und im Kontokorrentverkehr erzielt werden.

Die Verwaltungsaufwendungen und Abschreibungen sanken bei der Naspas um 0,6% und im Konzern um 0,5%. Der Personalaufwand bei der Naspas liegt auf Vorjahresniveau, beinhaltet jedoch Sonderbelastungen für Altersteilzeitverträge mit Mitarbeitern, die gemäß Rentenversicherungs-Nachhaltigkeitsgesetz Vertrauensschutz genießen.

Die anderen Verwaltungsaufwendungen sanken bei der Naspas insgesamt um 0,9 Mio EUR (1,3%). Hier wirkten sich unsere Einsparungsmaßnahmen positiv aus, die jedoch durch gestiegene Aufwendungen im IT-Bereich (rund 3,5 Mio EUR), insbesondere für EDV-Dienstleistungen Dritter beziehungsweise für das externe Rechenzentrum, teilweise kompensiert wurden.

Ausblick

Im Saldo aus den sonstigen Erträgen und Aufwendungen sind unter anderem Nachzahlungszinsen für Steuerforderungen aus der Betriebsprüfung in Höhe von 9,0 Mio EUR enthalten. Die Erträge aus der Ausgliederung von Immobilien in die Naspa Grundbesitz I GmbH & Co. KG in Höhe von 27,0 Mio EUR bleiben bei dieser Betrachtung unberücksichtigt.

Durch umfangreiche Neubewertungen im Bereich der Immobilien sicherheiten sowie infolge der Auswirkungen des anhaltend negativen konjunkturellen Umfeldes haben wir bei der Vorsorge für Kreditrisiken gegenüber dem Vorjahr deutlich höhere Zuführungen vorgenommen. Insgesamt tragen die Bewertungen im Wertpapier- und Kreditgeschäft allen erkennbaren Risiken ausreichend Rechnung. Die Aufwendungen und Erträge aus dem Bewertungsergebnis wurden dabei gemäß § 340c Abs. 2 HGB und § 33 RechKredV saldiert. Nach teilweiser Auflösung von Vorsorgereserven wird für die Nassauische Sparkasse ein Bilanzgewinn von 10 Mio EUR ausgewiesen, der dem Konzernbilanzgewinn entspricht. Daneben haben wir im Konzernabschluss entsprechend den Regelungen des DRS 10 latente Steuern aktiviert.

Durch die geplante Zuführung des Bilanzgewinns zur Sicherheitsrücklage wird sich diese auf 542 Mio EUR erhöhen. Zusammen mit dem Ergänzungskapital, das sich zum Bilanzstichtag aus den Vorsorgereserven gemäß § 340f HGB, dem Genussrechtskapital sowie den nachrangigen Verbindlichkeiten zusammensetzt, und den anrechenbaren Drittrangmitteln, betragen die Eigenmittel gem. Grundsatz I der Naspa 1.011 Mio EUR und des Konzerns 1.036 Mio EUR. Das entspricht einer Kernkapitalquote von 5,5 % (Naspa: 5,9 %) und einer Gesamtkennziffer von 10,3 % (Naspa: 11,2 %). Damit ist eine ausreichende Basis für eine zukünftige Geschäftsausweitung gegeben.

Das Jahr 2003 war ein Jahr des Überganges. Als Grundlage der künftigen Arbeit wurden der Konzern und seine Wettbewerbsposition umfänglich analysiert. Im Ergebnis haben wir unsere Vertriebskraft gestärkt. Dies hat sich bereits in der Verbesserung des Betriebsergebnisses vor Bewertung niedergeschlagen.

Aufgrund der bereits in 2003 eingeleiteten Maßnahmen und des Aktionsprogramms 2004 erwarten wir bei Zins- und Provisionsüberschuss eine Ergebnisverbesserung. Der Personalaufwand wird sich moderat erhöhen, während wir bei den Sachaufwendungen, bedingt durch die Vorarbeiten von One-SystemPlus, mit einer deutlichen Steigerung rechnen müssen. Insgesamt sind wir zuversichtlich, dass wir das Betriebsergebnis vor Bewertung auf Vorjahreshöhe stabilisieren können. Die anhaltend angespannte konjunkturelle Lage sowie der anhaltende Werte- und Preisdruck auf den Immobilienmärkten stellen an das Kreditgeschäft mit Gewerbe- und Firmenkunden besondere Anforderungen. Diesen tragen wir durch weiteren Ausbau und Intensivierung der Kreditrisikosteuerung Rechnung. Hierdurch sollen die relativ hohen Risikoaufwendungen der letzten Jahre nachhaltig vermindert werden.

Mit dem Aktionsprogramm 2004 bestellen wir unser Haus. Auf unserer Agenda stehen:

- die weitere Optimierung der Kundenbetreuung
- das unveränderte Engagement für die Region durch Präsenz in der Fläche
- die Umsetzung des Verbundkonzepts
- die endgültige Umsetzung der Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK)
- die Vorarbeiten zur Einführung einer neuen IT-Plattform (One-SystemPlus) ab März 2005
- die Fortsetzung des internen Gesamtbankprojektes mit den Schwerpunkten Stärkung der Vertriebskraft, Verbesserung des Betriebsergebnisses, langfristige Existenzsicherung und Führungskultur.

Wir sind sicher, dass wir damit unseren erfolgreich eingeschlagenen Weg fortsetzen werden.

Risikobericht

Das Eingehen von Risiken ist ein wesentlicher Teil des Bankgeschäfts. Die Übernahme von Risiken soll jedoch nach geschäftspolitischen und betriebswirtschaftlichen Vorgaben erfolgen und der Risikotragfähigkeit unseres Hauses entsprechen. Die Funktion der Risikosteuerung ist in die Geschäftsprozesse eingebunden. Management und Kontrolle der Risiken obliegen somit allen an den jeweiligen Geschäftsprozessen beteiligten Bereichen.

Risikoarten

Die Naspa teilt die im Bankengeschäft möglichen Risiken in fünf Kategorien ein. So wird unterschieden zwischen Adressenausfallrisiken, Marktpreisrisiken, Liquiditätsrisiken, operativen Risiken und den sonstigen Risiken.

Unter **Adressenausfallrisiken** versteht die Naspa die Gefahr von finanziellen Verlusten aufgrund des teilweisen oder vollständigen Ausfalls von Zahlungsverpflichtungen unserer Geschäftspartner. Diese Leistungsstörungen können sich auf Kontrahenten/Emittenten sowie auf einzelne Länder beziehen. Deshalb nehmen wir noch einmal eine Unterscheidung zwischen Kontrahenten- und Länderrisiken vor.

Marktpreisrisiken sind dadurch gekennzeichnet, dass Verluste durch ungeplante bzw. unerwartete Preisschwankungen an den Finanzmärkten eintreten können. Diese Veränderungen umfassen in erster Linie die Zinssätze, Aktien-, Devisen- und Edelmetallkurse.

Das **Liquiditätsrisiko** besteht darin, den gegenwärtigen und zukünftigen Zahlungsverpflichtungen nicht zeitgerecht, nicht in vollem Umfang oder zu überhöhten Preisen nachkommen zu können.

Im Einklang mit Basel II definiert die Naspa **operative Risiken** als die Gefahr von Verlusten, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren, von Menschen, von Systemen oder von externen Ereignissen eintreten können.

Die in dieser Definition noch nicht mit eingebundenen Reputationsrisiken, strategischen Risiken und rechtlichen Risiken fallen unter die **sonstigen Risiken**.

Basel II und Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft

Basel II beinhaltet die Neuregelung der Eigenkapitalvorschriften für Kreditinstitute. So sollen zukünftig die Risiken im Kreditgeschäft differenzierter quantifiziert und damit die Eigenkapitalbelastung stärker am Risiko ausgerichtet sein. Des Weiteren werden operationelle Risiken ebenfalls mit Eigenkapital unterlegt.

Um die aus Basel II resultierenden Anforderungen rechtzeitig erfüllen zu können, arbeitet die Naspa intern in verschiedenen Projekten und extern in mehreren Arbeitskreisen zusammen mit dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV).

Im Dezember 2002 hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) **Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK)** veröffentlicht. Die in den MaK definierten Standards sind bis 30. Juni 2004 umzusetzen, wobei notwendige Anpassungen im IT-Bereich erst bis zum 31. Dezember 2005 erfolgen müssen. Im Rahmen der Umsetzung der MaK haben wir die Aufbau- und Ablauforganisation der Sparkasse entsprechend der Empfehlung des DSGV überprüft und mit der Anpassung begonnen. Die noch erforderlichen Veränderungen werden bis 30. Juni 2004 termingerecht umgesetzt.

Adressenausfallrisiken

Die Messung, Überwachung und Steuerung von Adressenausfallrisiken ist eine wesentliche Kernfunktion des Bankgeschäftes. Je nach Kunden, Besicherung und Länderbonität hat sich der Naspa-Konzern Obergrenzen auferlegt. Zur Steuerung der **hausinternen Obergrenzen** für Adressenausfallrisiken bei Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten wird ein selbst entwickeltes System eingesetzt. Die Überwachung im Bereich der Nichtbanken erfolgt anhand des Einzelengagements. Überschreitungen der Obergrenzen werden gesondert überwacht. Im Bereich der Kreditrisikosteuerung setzt die Naspa neben den von der Sparkassenorganisation angebotenen Systemen eigene Entwicklungen zur Bonitätsbeurteilung ein.

Die **Kreditbewilligungskompetenzen** sind neben einer großen- und sicherheitenabhängigen Kompetenzstufe so ausgerichtet, dass ab einem bestimmten Rating zusätzlich der nächsthöhere Kompetenzträger über das Engagement entscheidet.

Die **Länderrisiken** werden nach einem Länderrating gesteuert, das sich an das Rating-Verfahren der Landesbank Rheinland-Pfalz anlehnt. Der Naspa-Konzern hat sich darauf verschrieben, grundsätzlich nur Geschäfte mit Kontrahenten beziehungsweise Emittenten mit Sitz in einem Land, das mit mindestens B.2 (befriedigend) beurteilt wurde, zu tätigen. Darüber hinaus dürfen nur unter bestimmten Einschränkungen Geschäfte mit Kontrahenten beziehungsweise Emittenten aus Ländern, deren Rating mindestens B.5 (mittelfristig noch akzeptabel) ergab, abgeschlossen werden. Das Volumen an Geschäften mit Kontrahenten beziehungsweise Emittenten aus Ländern, deren Rating C.1 (Umschuldung absehbar) und schlechter ist, beläuft sich zum 31. Dezember 2003 auf 1,4 Mio EUR und ist damit überschaubar. Risikovorsorgen waren für dieses Segment nicht erforderlich.

Durch diese Systeme werden die Kreditrisiken je Einzelengagement begrenzt und das Kreditportfolio diversifiziert.

Die Naspa setzt die vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband entwickelten Systeme zum **Adressenrisikomanagement** ein. Die wesentlichen Ziele sind dabei die Ermittlung des Value-at-Risk für Adressenrisiken sowie die rating-adjustierte Bepreisung von Krediten.

In Vorbereitung auf Basel II setzen wir seit Oktober 2003 das neue **DSGV-Rating** flächendeckend in der Naspa ein. Bei dem DSGV-Rating handelt es sich um ein mathematisch-statistisches Beschreibungsmodell, welches die ausfallrelevanten Merkmalsausprägungen eines Kreditnehmers in eine Bonitätsaussage (Ratingnote, Ausfallwahrscheinlichkeit) transformiert. Damit erreichen wir für alle nach § 18 KWG offlegungspflichtigen, gewerblichen Kreditengagements eine einheitliche Bonitätsbeurteilung.

Als weiteren Baustein pilotieren wir seit Oktober 2003 das Immobiliengeschäfts-Rating des DSGV mit dem Ziel, auch in diesem Segment einheitliche und genauere Aussagen zu Kredit-Ausfallwahrscheinlichkeiten treffen zu können.

Seit 2002 werden die Kreditengagements im Firmenkundenbereich in Abhängigkeit von Kreditart, Rating und Sicherstellung risikoadjustiert bepreist. Mit Einführung des DSGV-Rating haben wir das **risikoadjustierte Pricing** auf das gesamte gewerbliche Kreditgeschäft ausgedehnt.

Durch die Systeme zum Adressenrisikomanagement und das DSGV-Rating wurden die vorhandenen Instrumente weiter ergänzt und insgesamt verbessert.

Prognosen zur Einzelrisikovorsorge für akute Ausfallrisiken werden vierteljährlich erstellt. Stark problembehaftete Engagements werden ab einer bestimmten Größenordnung aus den Marktsegmenten an den Zentralbereich Recht und Sonderfälle des Kreditgeschäfts abgegeben.

In Teilsegmenten des Kreditportfolios bestehen – aufgrund von tendenziell negativen Entwicklungen bei den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Entwicklung auf den Immobilienmärkten – latente Adressenausfallrisiken, die im Rahmen der Gesamtbanksteuerung berücksichtigt werden.

Die Risikoabschirmung im risikotragenden und risikobehafteten Kreditgeschäft durch Einzelwertberichtigungen und Rückstellungen umfasst im Konzern 333,5 Mio EUR = 3,5% (Vorjahr: 305,8 Mio EUR = 3,3%) des Kundenkreditvolumens. Dadurch wird allen erkennbaren Risiken ausreichend Rechnung getragen. Die Risikovorsorge im laufenden Jahr entfällt zu einem bedeutenden Teil auf das Firmenkundengeschäft.

Marktpreisrisiken

Zur Ermittlung der **Marktpreisrisiken eigener Handelsge-schäfte** wird im Naspä-Konzern die Value-at-Risk-Methode eingesetzt (einheitliche Haltedauer von 10 Tagen, einseitiges Konfidenzintervall 95 % in allen Handelsbereichen).

Die folgende Tabelle zeigt die stichtagsbezogenen bzw. die im Jahresverlauf festgestellten Minimum-, Maximum- und Durchschnittswerte des Value-at-Risk auf (in TEUR).

| | 31. 12. 2002 | 31. 12. 2003 | Minimum | Zeitpunkt | Maximum | Zeitpunkt | Durchschnitt |
|----------------|--------------|--------------|---------|--------------|---------|--------------|--------------|
| Zinsrisiko | 2.022 | 3.997 | 1.126 | 26. 02. 2003 | 4.000 | 29. 12. 2003 | 3.063 |
| Aktienrisiko | – | 90 | – | 16. 12. 2003 | 90 | 17. 12. 2003 | 2 |
| Währungsrisiko | 249 | 18 | 10 | 28. 01. 2003 | 395 | 28. 04. 2003 | 88 |
| Gesamtrisiko | 2.271 | 4.105 | 1.154 | 18. 02. 2003 | 4.109 | 29. 12. 2003 | 3.153 |

Auf die Verlustobergrenze in Höhe von insgesamt 6 Mio EUR werden neben dem Value-at-Risk teilweise handelsrechtliche Erfolgsbeiträge angerechnet. Die höchste Auslastung der Verlustobergrenze ergab sich am 1. April 2003 mit TEUR 3.110. Marktpreisrisiken werden zudem durch Volumenkontingente begrenzt.

Neben der Modellierung allgemeiner Marktpreisrisiken hat die Naspä in 2003 begonnen, das für die Handelsstrategie im engeren Sinne ausschlaggebende Risiko, nämlich bonitätsgetriebene Spreadveränderungen, insbesondere der variabel verzinslichen Anleihen, in die Value-at-Risk-Berechnungen zu integrieren.

Neben der Steuerung der Marktpreisrisiken aus Handelsge-schäften im engeren Sinne erfolgt die Steuerung **aller** Marktpreisrisiken auf Konzernebene im Rahmen der **Wertorientierten Gesamtbanksteuerung** in folgenden Teilschritten:

1. Vermögensermittlung

Zunächst werden alle zinstragenden Geschäfte – auch die variablen Zinspositionen sowie implizite Optionen im Kundengeschäft – zu einem Gesamtbank-Cashflow zusammengefasst und für diesen ein Marktwert (Vermögenswert) ermittelt. Zusammen mit den übrigen Vermögenspositionen (Aktien, Immobilien, Beteiligungen mit den entsprechenden Marktwerten) ergibt sich die Gesamt-Vermögensposition der Naspä. Für die einzelnen Vermögenskategorien Zinsgeschäft und Aktien sind Ziel-Vermögensstrukturen (Benchmarks) definiert.

2. Risikomessung und -steuerung

Auf der Grundlage der historischen Simulation werden monatlich für alle Vermögenskategorien der Gesamtbank die jeweiligen Chancen (Ertrag) und Risiken ermittelt und in einem regelmäßigen Reporting dem Vorstand berichtet. Die Begrenzung der Marktpreisrisiken erfolgt in einem dreistufigen Limitsystem. Neben dem GuV-Limit, welches die handelsrechtliche Risikotragfähigkeit definiert, sind in den Vermögenskategorien Zinsgeschäft und Aktiengeschäft Vermögenslimite (= prozentuale Verlustlimite) und Abweichungslimite von den Benchmarks festgelegt.

Weiterhin wird in einem monatlichen Turnus die Performance in den Vermögenspositionen Zins und Aktien im Vergleich zur jeweiligen Benchmark ermittelt.

Die eingesetzten Instrumentarien versetzen den Naspä-Konzern in die Lage, die Marktpreisrisiken angemessen zu steuern.

Gesamt-Konzernrisiken

Alle Risiken werden zu einem Konzernrisikostatus unter GuV- und Performance-Gesichtspunkten und unter Berücksichtigung von Korrelationen aus GuV-Sicht aggregiert und Steuerungsmaßnahmen abgeleitet. Die Gremien werden durch regelmäßige Berichte über aktuelle Auslastungen und Entwicklungen informiert.

Liquiditätsrisiko

Die Zahlungsbereitschaft des Konzerns war jederzeit gegeben. Der Liquiditätsgrundsatz sowie die Mindestreservevorschriften wurden stets eingehalten. Die Kennziffer des Liquiditätsgrundsatzes beläuft sich zum Bilanzstichtag auf 1,59 (Vorjahr: 1,34) bei einer Mindestanforderung von 1,0.

Die Finanzlage ist aufgrund erwarteter Liquiditätszuflüsse sowie bestehender Refinanzierungsmöglichkeiten auch weiterhin gewährleistet.

Operative und sonstige Risiken

Die internen **Arbeitsabläufe** sind umfangreich in Organisationshandbüchern geregelt.

Die Tätigkeit der **Innenrevision** als Bestandteil des internen Überwachungssystems ist in einer Geschäftsanweisung geregelt. Grundlage hierfür sind die aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen an die Ausgestaltung der Internen Revision (MaR). Die Innenrevision prüft grundsätzlich alle Betriebs- und Geschäftsabläufe. Der Prüfungsumfang und die Ergebnisse sind in Prüfungsdokumentationen festgehalten. Kurzfassungen werden allen Vorstandsmitgliedern zugeleitet; zudem berichtet die Innenrevision über ihre Tätigkeit direkt an den Verwaltungsrat.

Die Datenverarbeitung erfolgt grundsätzlich im Rechenzentrum der Sparkassen Informatik GmbH & Co KG (SI), Frankfurt. Im Wertpapiergeschäft nutzen wir die Dienstleistungen der DWP Bank AG, Düsseldorf. Um die wirtschaftliche Weiterentwicklung der DV-Systeme im Großrechnerbetrieb auch unter den Aspekten Betriebssicherheit und Kostenentwicklung nachhaltig sicherzustellen, wird mit OneSystemPlus eine einheitliche, standardisierte IT-Plattform für alle Sparkassen geschaffen, die von der SI betreut werden. Dadurch sollen zum einen die Entwicklung neuer Programme beschleunigt und zum anderen die IT-Aufwendungen stabilisiert werden. Nicht zuletzt gibt es uns die Gelegenheit, die Vielzahl an einzelnen Programmen auf den Prüfstand zu stellen, die sich im Laufe der Jahre angesammelt haben. Auf diese Weise organisieren wir unsere IT kundentfreundlicher und kosteneffizienter.

Für die bedingt durch unser Engagement in Irland bestehenden steuerlichen Unwägbarkeiten haben wir dem Grundsatz der Vorsicht des § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB folgend umfangreiche Vorsorge getroffen. Zusätzlich haben wir im Berichtsjahr Vorsorge für die mögliche Nachversteuerung von in Vorjahren vorgenommenen Teilwertabschreibungen auf Investmentfondsanteile getroffen.

Die **Überwachung der operativen und sonstigen Risiken** obliegt den prozessverantwortlichen Einheiten in den Geschäfts- und Zentralbereichen entsprechend den aufbauorganisatorischen Regelungen. Im Jahr 2003 hat die Naspa am DSGVO-Projekt „Operationelle Risiken“ teilgenommen und sich als Pilotinstitut zur Verfügung gestellt. Innerhalb von drei Monaten wurden zwei Module zum Management operationeller Risiken, Risikoinventur und Schadensfalldatenbank in ausgewählten Fach- und Marktbereichen eingeführt.

Zukünftige Gewährträgerhaftung und Modifikation der Anstaltslast/Verbundkonzept

Zwischen Europäischer Kommission und Bundesregierung wurde am 17. Juli 2001 eine Verständigung über Gewährträgerhaftung und Anstaltslast erzielt. Zur Umsetzung der vereinbarten Maßnahmen wurde eine Übergangsfrist bis zum Jahr 2005 vereinbart.

Um den hieraus resultierenden Veränderungen Rechnung zu tragen, beteiligt sich die Naspa an dem Verbundkonzept des Sparkassen- und Giroverbandes Hessen-Thüringen. Das darin zu Grunde gelegte Geschäftsmodell schafft die Rahmenbedingungen für eine engere Zusammenarbeit der Sparkassen im Verbandsgebiet Hessen-Thüringen untereinander, mit der Landesbank Hessen-Thüringen sowie für die Naspa auch mit der Landesbank Rheinland-Pfalz. Ziel ist es, über ein korporatives Risikomanagement die Voraussetzungen für ein gemeinsames Rating der beteiligten Institute zu schaffen. Durch eine effizientere Arbeitsteilung soll außerdem die Ertragskraft gestärkt sowie die gute Marktposition der Sparkassen erhalten und ausgebaut werden.

Bericht des Verwaltungsrates

Der Vorstand informierte den Verwaltungsrat regelmäßig über die Gesamtlage und Entwicklung der Nassauischen Sparkasse im Jahre 2003. Der Verwaltungsrat und die aus seiner Mitte gebildeten Ausschüsse haben die Geschäftsführung des Vorstandes nach den gesetzlichen und satzungsmäßigen Vorschriften überwacht. In sechs Sitzungen fasste der Verwaltungsrat die erforderlichen Beschlüsse. Zusätzlich fanden Sitzungen seiner Ausschüsse statt.

Die Prüfungsstelle des Sparkassen- und Giroverbandes Hessen-Thüringen, Frankfurt am Main und Erfurt, prüfte den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss sowie den Lagebericht 2003 und erteilte den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Damit wurde testiert, dass Buchführung und Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften entsprechen und dass der Lagebericht mit dem Jahresabschluss in Einklang steht.

In seiner heutigen Sitzung hat der Verwaltungsrat den Jahresabschluss 2003 festgestellt, den Lagebericht gebilligt, dem Vorstand Entlastung erteilt und beschlossen, den Bilanzgewinn in Höhe von 10 Mio EUR der Sicherheitsrücklage zuzuführen.

Wiesbaden, 29. April 2004

Der Vorsitzende des Verwaltungsrates

Hildebrand Diehl

Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Wiesbaden

Organe der Nassauischen Sparkasse

Verwaltungsrat

Bärbel Henrich-Bender
Naspa-Mitarbeiterin

Vorsitzender

Hildebrand Diehl, Oberbürgermeister
Landeshauptstadt Wiesbaden

Hans-Joachim Hermel
Naspa-Mitarbeiter

Stv. Vorsitzender

Kurt Schmidt
Rhein-Lahn-Kreis

Dieter Horschler
Landeshauptstadt Wiesbaden

Horst Immel
Naspa-Mitarbeiter

Weitere Mitglieder

Marion Adelman
Naspa-Mitarbeiterin

Michael Jung
Kreis Limburg-Weilburg

Silvia Andree
Naspa-Mitarbeiterin

Helmut Klöckner
Rhein-Lahn-Kreis

Jürgen Banzer
Hochtaunuskreis

Uwe Lichte
Naspa-Mitarbeiter

Helmut Bruns
Hochtaunuskreis

Dr. Helmut Georg Müller
Landeshauptstadt Wiesbaden

Rosemarie Burow
Naspa-Mitarbeiterin

Rolf Praml
Landeshauptstadt Wiesbaden

Erhard Dickopf
Naspa-Mitarbeiter

Bernd Röttger
Rheingau-Taunus-Kreis

Dr. Manfred Fluck
Kreis Limburg-Weilburg

Wolfgang Schneider
Naspa-Mitarbeiter

Klaus Frietsch
Rheingau-Taunus-Kreis

Alfred Schubert
Main-Taunus-Kreis

Berthold R. Gall
Main-Taunus-Kreis

Harald Schweitzer
Westerwaldkreis

Horst Hemzal
Stadt Frankfurt am Main

Rudolf Sölch
Stadt Frankfurt am Main

Peter Paul Weinert
Westerwaldkreis

Vorstand

Vorsitzender

Jens B. Fischer

Mitglieder

Hartmut Boeckler
Günter Högner (stv. bis 31.12.2003)
Gerhard Wernthaler
Bertram Theilacker (stv.)

Jahresabschluss

zum 31. Dezember 2003

Jahresbilanz

zum 31. Dezember 2003

| Aktivseite | 31. 12. 2002 | | | |
|---|----------------------|--------------------------|-----|-------------------|
| | EUR | EUR | EUR | TEUR |
| 1. Barreserve | | | | |
| a) Kassenbestand | 87.966.585,08 | | | 92.186 |
| b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank | 52.521.625,50 | | | 139.555 |
| | | 140.488.210,58 | | 231.741 |
| 2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei der Deutschen Bundesbank zugelassen sind | | | | |
| a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen | | -,- | | - |
| b) Wechsel | 8.509.639,85 | | | 6.918 |
| | | 8.509.639,85 | | 6.918 |
| 3. Forderungen an Kreditinstitute | | | | |
| a) täglich fällig | 276.509.243,56 | | | 316.212 |
| b) andere Forderungen | 308.890.076,05 | | | 344.359 |
| | | 585.399.319,61 | | 660.571 |
| 4. Forderungen an Kunden | | 8.811.966.389,15 | | 8.535.406 |
| darunter: durch Grundpfandrechte | | | | |
| gesichert | 2.891.986.705,19 EUR | | | (2.841.510) |
| Kommunalkredite | 448.081.220,36 EUR | | | (303.475) |
| 5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere | | | | |
| a) Geldmarktpapiere | | | | |
| aa) von öffentlichen Emittenten | -,- | | | - |
| darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank | -,- EUR | | | (-) |
| ab) von anderen Emittenten | 75.372.940,00 | | | - |
| darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank | 50.320.540,00 EUR | | | (-) |
| b) Anleihen und Schuldverschreibungen | | | | |
| ba) von öffentlichen Emittenten | 185.281.692,23 | | | 183.877 |
| darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank | 104.850.274,31 EUR | | | (158.484) |
| bb) von anderen Emittenten | 3.624.706.114,48 | | | 3.245.843 |
| darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank | 3.143.541.847,35 EUR | | | (3.178.177) |
| c) eigene Schuldverschreibungen | 1.908.994,37 | | | 12.323 |
| Nennbetrag | 1.870.700,10 EUR | | | (11.626) |
| | | 3.887.269.741,08 | | 3.442.043 |
| 6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere | | 675.430.450,47 | | 642.711 |
| 7. Beteiligungen | | 87.851.699,85 | | 87.638 |
| darunter: | | | | |
| an Kreditinstituten | 3.700.000,00 EUR | | | (3.700) |
| an Finanzdienstleistungsinstituten | -,- EUR | | | (-) |
| 8. Anteile an verbundenen Unternehmen | | 191.790.572,89 | | 147.841 |
| darunter: | | | | |
| an Kreditinstituten | 127.822.970,81 EUR | | | (127.823) |
| an Finanzdienstleistungsinstituten | -,- EUR | | | (-) |
| 9. Treuhandvermögen | | 12.919.012,07 | | 13.479 |
| darunter: | | | | |
| Treuhandkredite | 12.919.012,07 EUR | | | (13.479) |
| 10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch | | | | |
| | | -,- | | - |
| 11. Immaterielle Anlagewerte | | 3.721.625,00 | | 2.787 |
| 12. Sachanlagen | | 180.205.882,26 | | 212.011 |
| 13. Sonstige Vermögensgegenstände | | 48.419.641,32 | | 35.614 |
| 14. Rechnungsabgrenzungsposten | | 3.610.990,21 | | 3.232 |
| Summe der Aktiva | | 14.637.583.174,34 | | 14.021.992 |

| Passivseite | 31. 12. 2002 | | | |
|---|-------------------|--------------------------|-----|-------------------|
| | EUR | EUR | EUR | TEUR |
| 1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | | | | |
| a) täglich fällig | 389.185.815,65 | | | 1.412.388 |
| b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist | 5.326.231.760,39 | | | 4.056.121 |
| | | 5.715.417.576,04 | | 5.468.509 |
| 2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden | | | | |
| a) Spareinlagen | | | | |
| aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten | 2.006.326.990,72 | | | 1.819.180 |
| ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten | 610.189.721,46 | | | 711.153 |
| | | 2.616.516.712,18 | | 2.530.333 |
| b) andere Verbindlichkeiten | | | | |
| ba) täglich fällig | 3.227.651.791,79 | | | 3.056.399 |
| bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist | 948.469.380,96 | | | 1.141.635 |
| | | 4.176.121.172,75 | | 4.198.034 |
| | | 6.792.637.884,93 | | 6.728.367 |
| 3. Verbriefte Verbindlichkeiten | | | | |
| a) begebene Schuldverschreibungen | 644.129.685,19 | | | 387.082 |
| b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten | | -,- | | - |
| darunter: | | | | |
| Geldmarktpapiere | -,- EUR | | | (-) |
| eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf | -,- EUR | | | (-) |
| | | 644.129.685,19 | | 387.082 |
| 4. Treuhandverbindlichkeiten | | 12.919.012,07 | | 13.479 |
| darunter: Treuhandkredite | 12.919.012,07 EUR | | | (13.479) |
| 5. Sonstige Verbindlichkeiten | | 28.821.792,20 | | 32.680 |
| 6. Rechnungsabgrenzungsposten | | 48.016.750,86 | | 50.043 |
| 7. Rückstellungen | | | | |
| a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen | 259.355.309,00 | | | 246.032 |
| b) Steuerrückstellungen | 44.004.073,64 | | | 16.536 |
| c) andere Rückstellungen | 69.643.283,94 | | | 51.226 |
| | | 373.002.666,58 | | 313.794 |
| 8. Sonderposten mit Rücklageanteil | | | | -,- |
| 9. Nachrangige Verbindlichkeiten | | 288.696.817,19 | | 318.008 |
| 10. Genussschaftskapital | | 191.965.280,76 | | 178.054 |
| darunter: | | | | |
| vor Ablauf von zwei Jahren fällig | 16.838.375,53 EUR | | | (7.356) |
| 11. Eigenkapital | | | | |
| a) gezeichnetes Kapital | | -,- | | - |
| b) Kapitalrücklage | | -,- | | - |
| c) Gewinnrücklagen | | | | |
| ca) Sicherheitsrücklage | 531.975.708,52 | | | 521.976 |
| cb) andere Rücklagen | | -,- | | - |
| | | 531.975.708,52 | | 521.976 |
| d) Bilanzgewinn | 10.000.000,00 | | | 10.000 |
| | | 541.975.708,52 | | 531.976 |
| Summe der Passiva | | 14.637.583.174,34 | | 14.021.992 |
| 1. Eventualverbindlichkeiten | | | | |
| a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln | | -,- | | - |
| b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen | 286.967.580,32 | | | 350.561 |
| c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten | 7.604.351,06 | | | 7.605 |
| | | 294.571.931,38 | | 358.166 |
| 2. Andere Verpflichtungen | | | | |
| a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften | | -,- | | - |
| b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen | | -,- | | - |
| c) Unwiderrufliche Kreditzusagen | 326.072.000,00 | | | 294.181 |
| | | 326.072.000,00 | | 294.181 |

Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2003

| | 1. 1.–31. 12. 2002 | | | |
|--|--------------------|----------------|-----------------------|----------|
| | EUR | EUR | EUR | TEUR |
| 1. Zinserträge aus | | | | |
| a) Kredit- und Geldmarktgeschäften | 547.016.766,22 | | | 551.303 |
| b) festverzinslichen Wertpapieren und Schulbuchforderungen | 107.961.743,98 | | | 151.477 |
| | | 654.978.510,20 | | 702.780 |
| 2. Zinsaufwendungen | | 411.768.617,47 | | 456.661 |
| | | | 243.209.892,73 | 246.119 |
| 3. Laufende Erträge aus | | | | |
| a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren | | 26.902.347,35 | | 6.530 |
| b) Beteiligungen | | 3.338.163,44 | | 3.114 |
| c) Anteilen an verbundenen Unternehmen | | 12.275.394,44 | | 10.093 |
| | | | 42.515.905,23 | 19.737 |
| 4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen | | | 1.972.558,90 | 1.654 |
| 5. Provisionserträge | | 69.401.173,52 | | 63.294 |
| 6. Provisionsaufwendungen | | 5.054.642,56 | | 3.893 |
| | | | 64.346.530,96 | 59.401 |
| 7. Nettoertrag (Vorjahr: Nettoaufwand) aus Finanzgeschäften | | | 3.352.578,80 | - 2.396 |
| 8. Sonstige betriebliche Erträge | | | 42.559.489,64 | 13.300 |
| 9. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil | | | -,- | - |
| | | | 397.956.956,26 | 337.815 |
| 10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen | | | | |
| a) Personalaufwand | | | | |
| aa) Löhne und Gehälter | 104.422.838,49 | | | 99.002 |
| ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung | 44.185.906,73 | | | 49.634 |
| darunter: | | 148.608.745,22 | | 148.636 |
| für Altersversorgung | 24.640.952,86 EUR | | | (30.980) |
| b) andere Verwaltungsaufwendungen | | 66.165.958,38 | | 67.024 |
| | | | 214.774.703,60 | 215.660 |
| 11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen | | | 21.943.448,48 | 22.513 |
| 12. Sonstige betriebliche Aufwendungen | | | 19.383.738,58 | 8.586 |
| 13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft | | | 98.634.670,34 | 77.341 |
| 14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft | | | -,- | - |
| 15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere | | | -,- | - |
| 16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren | | | -,- | 6.400 |
| 17. Aufwendungen aus Verlustübernahme | | | 4.126.171,16 | 4.575 |
| 18. Einstellungen in Sonderposten mit Rücklageanteil | | | -,- | - |
| 19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit | | | 39.094.224,10 | 15.540 |

| | 1. 1.–31. 12. 2002 | | |
|---|--------------------|----------------------|--------|
| | EUR | EUR | TEUR |
| 19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit (Übertrag) | | 39.094.224,10 | 15.540 |
| 20. Außerordentliche Erträge | -,- | | - |
| 21. Außerordentliche Aufwendungen | -,- | | - |
| 22. Außerordentliches Ergebnis | | -,- | - |
| 23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | 25.108.628,00 | | 5.078 |
| 24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen | 3.985.596,10 | | 462 |
| | | 29.094.224,10 | 5.540 |
| 25. Jahresüberschuss | | 10.000.000,00 | 10.000 |
| 26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr | | -,- | - |
| | | 10.000.000,00 | 10.000 |
| 27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen | | | |
| a) aus der Sicherheitsrücklage | -,- | | - |
| b) aus anderen Rücklagen | -,- | | - |
| | | -,- | - |
| | | 10.000.000,00 | 10.000 |
| 28. Einstellungen in Gewinnrücklagen | | | |
| a) in die Sicherheitsrücklage | -,- | | - |
| b) in andere Rücklagen | -,- | | - |
| | | -,- | - |
| 29. Bilanzgewinn | | 10.000.000,00 | 10.000 |

Konzernabschluss

zum 31. Dezember 2003

Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2003

| Aktivseite | 31. 12. 2002 | | | |
|---|----------------------|--------------------------|-----|-------------------|
| | EUR | EUR | EUR | TEUR |
| 1. Barreserve | | | | |
| a) Kassenbestand | 87.968.682,41 | | | 92.188 |
| b) Guthaben bei Zentralnotenbanken | 60.907.696,81 | | | 149.115 |
| | | 148.876.379,22 | | 241.303 |
| 2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei der Deutschen Bundesbank zugelassen sind | | | | |
| a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen | | -,- | | - |
| b) Wechsel | 8.509.639,85 | | | 6.918 |
| | | 8.509.639,85 | | 6.918 |
| 3. Forderungen an Kreditinstitute | | | | |
| a) täglich fällig | 114.148.699,32 | | | 212.545 |
| b) andere Forderungen | 500.178.285,34 | | | 529.363 |
| | | 614.326.984,66 | | 741.908 |
| 4. Forderungen an Kunden | | 9.042.940.829,23 | | 8.783.386 |
| darunter: durch Grundpfandrechte | | | | |
| gesichert | 3.047.229.049,30 EUR | | | (3.005.285) |
| Kommunalkredite | 477.934.442,06 EUR | | | (322.862) |
| 5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere | | | | |
| a) Geldmarktpapiere | | | | |
| aa) von öffentlichen Emittenten | -,- | | | - |
| darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank | -,- EUR | | | (-) |
| ab) von anderen Emittenten | 75.372.940,00 | | | - |
| darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank | 50.320.540,00 EUR | | | (-) |
| b) Anleihen und Schuldverschreibungen | | | | |
| ba) von öffentlichen Emittenten | 195.271.692,23 | | | 193.867 |
| darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank | 104.850.274,31 EUR | | | (193.867) |
| bb) von anderen Emittenten | 5.569.662.819,41 | | | 4.791.711 |
| darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank | 3.143.541.847,35 EUR | | | (3.178.177) |
| c) eigene Schuldverschreibungen | 2.255.081,37 | | | 12.669 |
| Nennbetrag | 2.213.700,10 EUR | | | (11.626) |
| | | 5.842.562.533,01 | | 4.998.247 |
| 6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere | | 675.430.450,47 | | 642.721 |
| 7. Beteiligungen | | 87.851.699,85 | | 87.638 |
| darunter: | | | | |
| an Kreditinstituten | 3.700.000,00 EUR | | | (3.700) |
| an Finanzdienstleistungsinstituten | -,- EUR | | | (-) |
| 8. Anteile an verbundenen Unternehmen | | 5.290.748,12 | | 5.291 |
| darunter: | | | | |
| an Kreditinstituten | -,- EUR | | | (-) |
| an Finanzdienstleistungsinstituten | -,- EUR | | | (-) |
| 9. Treuhandvermögen | | 12.919.012,07 | | 13.479 |
| darunter: | | | | |
| Treuhandkredite | 12.919.012,07 EUR | | | (13.479) |
| 10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch | | | | |
| | | -,- | | - |
| 11. Immaterielle Anlagewerte | | 3.721.625,00 | | 2.787 |
| 12. Sachanlagen | | 256.933.001,59 | | 272.820 |
| 13. Sonstige Vermögensgegenstände | | 57.715.921,79 | | 45.826 |
| 14. Steuerforderungen aus latenten Steuern | | 22.241.491,24 | | - |
| 15. Rechnungsabgrenzungsposten | | 3.704.448,11 | | 3.332 |
| Summe der Aktiva | | 16.783.024.764,21 | | 15.845.656 |

| Passivseite | 31. 12. 2002 | | | |
|---|-------------------|--------------------------|------------------|-------------------|
| | EUR | EUR | EUR | TEUR |
| 1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | | | | |
| a) täglich fällig | 474.726.399,24 | | | 1.422.314 |
| b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist | 7.177.515.781,44 | | | 5.544.470 |
| | | 7.652.242.180,68 | | 6.966.784 |
| 2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden | | | | |
| a) Spareinlagen | | | | |
| aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten | 2.006.326.990,72 | | | 1.819.180 |
| ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten | 610.189.721,46 | | | 711.153 |
| | | | 2.616.516.712,18 | 2.530.333 |
| b) andere Verbindlichkeiten | | | | |
| ba) täglich fällig | 3.227.205.748,03 | | | 3.056.093 |
| bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist | 1.142.362.937,87 | | | 1.460.477 |
| | | | 4.369.568.685,90 | 4.516.570 |
| | | 6.986.085.398,08 | | 7.046.903 |
| 3. Verbriefte Verbindlichkeiten | | | | |
| a) begebene Schuldverschreibungen | 644.129.685,19 | | | 387.082 |
| b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten | | -,- | | - |
| darunter: | | | | |
| Geldmarktpapiere | -,- EUR | | | (-) |
| eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf | -,- EUR | | | (-) |
| | | 644.129.685,19 | | 387.082 |
| 4. Treuhandverbindlichkeiten | | | | 13.479 |
| darunter: Treuhandkredite | 12.919.012,07 EUR | | | (13.479) |
| 5. Sonstige Verbindlichkeiten | | | | 33.525 |
| 6. Rechnungsabgrenzungsposten | | | | 53.067 |
| 7. Rückstellungen | | | | |
| a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen | 259.355.309,00 | | | 246.032 |
| b) Steuerrückstellungen | 54.564.075,79 | | | 17.396 |
| c) andere Rückstellungen | 71.075.680,89 | | | 53.222 |
| | | 384.995.065,68 | | 316.650 |
| 8. Sonderposten mit Rücklageanteil | | | | - |
| 9. Nachrangige Verbindlichkeiten | | | | 318.008 |
| 10. Genussschaftskapital | | | | 178.054 |
| darunter: | | | | |
| vor Ablauf von zwei Jahren fällig | 16.838.375,53 EUR | | | (7.356) |
| 11. Eigenkapital | | | | |
| a) gezeichnetes Kapital | -,- | | | - |
| b) Kapitalrücklage | -,- | | | - |
| c) Gewinnrücklagen | | | | |
| ca) Sicherheitsrücklage | 531.975.708,52 | | | 521.976 |
| cb) andere Rücklagen | -,- | | | - |
| | | | 531.975.708,52 | 521.976 |
| d) Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter | 127.822,97 | | | 128 |
| e) Konzernbilanzgewinn | 10.000.000,00 | | | 10.000 |
| | | 542.103.531,49 | | 532.104 |
| Summe der Passiva | | 16.783.024.764,21 | | 15.845.656 |
| 1. Eventualverbindlichkeiten | | | | |
| a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln | -,- | | | - |
| b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen | 175.028.017,32 | | | 212.718 |
| c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten | 7.604.351,06 | | | 7.604 |
| | | 182.632.368,38 | | 220.322 |
| 2. Andere Verpflichtungen | | | | |
| a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften | -,- | | | - |
| b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen | -,- | | | - |
| c) Unwiderrufliche Kreditzusagen | 341.072.000,00 | | | 319.658 |
| | | 341.072.000,00 | | 319.658 |

Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2003

| | 1. 1.–31. 12. 2002 | | | |
|--|--------------------|----------------|-----------------------|----------|
| | EUR | EUR | EUR | TEUR |
| 1. Zinserträge aus | | | | |
| a) Kredit- und Geldmarktgeschäften | 588.361.675,67 | | | 605.729 |
| b) festverzinslichen Wertpapieren und Schulbuchforderungen | 140.315.057,66 | | | 185.592 |
| | | 728.676.733,33 | | 791.321 |
| 2. Zinsaufwendungen | | 476.944.497,25 | | 535.726 |
| | | | 251.732.236,08 | 255.595 |
| 3. Laufende Erträge aus | | | | |
| a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren | | 26.902.347,35 | | 6.530 |
| b) Beteiligungen | | 3.438.163,44 | | 3.117 |
| c) Anteilen an verbundenen Unternehmen | | 413.997,84 | | 93 |
| | | | 30.754.508,63 | 9.740 |
| 4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen | | | -,- | - |
| 5. Provisionserträge | | 75.983.196,01 | | 69.142 |
| 6. Provisionsaufwendungen | | 6.169.130,57 | | 4.661 |
| | | | 69.814.065,44 | 64.481 |
| 7. Nettoertrag (Vorjahr: Nettoaufwand) aus Finanzgeschäften | | | 5.225.408,65 | - 2.447 |
| 8. Sonstige betriebliche Erträge | | | 18.338.826,85 | 15.497 |
| 9. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil | | | -,- | - |
| | | | 375.865.045,65 | 342.866 |
| 10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen | | | | |
| a) Personalaufwand | | | | |
| aa) Löhne und Gehälter | 110.187.534,94 | | | 104.621 |
| ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung | 45.147.921,93 | | | 50.529 |
| darunter: | | 155.335.456,87 | | 155.150 |
| für Altersversorgung | 24.775.913,00 EUR | | | (31.113) |
| b) andere Verwaltungsaufwendungen | 67.046.931,30 | | | 67.912 |
| | | | 222.382.388,17 | 223.062 |
| 11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen | | | 24.405.285,05 | 24.890 |
| 12. Sonstige betriebliche Aufwendungen | | | 19.448.897,83 | 8.530 |
| 13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft | | | 84.070.817,78 | 77.639 |
| 14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft | | | -,- | - |
| 15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere | | | -,- | - |
| 16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren | | | 2.331.526,41 | 7.970 |
| 17. Aufwendungen aus Verlustübernahme | | | -,- | - |
| 18. Einstellungen in Sonderposten mit Rücklageanteil | | | -,- | - |
| 19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit | | | 27.889.183,23 | 16.715 |

| | 1. 1.–31. 12. 2002 | | | |
|---|--------------------|-----|----------------------|--------|
| | EUR | EUR | EUR | TEUR |
| 19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit (Übertrag) | | | 27.889.183,23 | 16.715 |
| 20. Außerordentliche Erträge | | -,- | | - |
| 21. Außerordentliche Aufwendungen | | -,- | | - |
| 22. Außerordentliches Ergebnis | | | -,- | - |
| 23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | 13.874.831,70 | | | 6.214 |
| 24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen | 4.014.351,53 | | | 501 |
| | | | 17.889.183,23 | 6.715 |
| 25. Jahresüberschuss | | | 10.000.000,00 | 10.000 |
| 26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr | | | -,- | - |
| | | | 10.000.000,00 | 10.000 |
| 27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen | | | | |
| a) aus der Sicherheitsrücklage | | -,- | | - |
| b) aus anderen Rücklagen | | -,- | | - |
| | | | -,- | - |
| | | | 10.000.000,00 | 10.000 |
| 28. Einstellungen in Gewinnrücklagen | | | | |
| a) in die Sicherheitsrücklage | | -,- | | - |
| b) in andere Rücklagen | | -,- | | - |
| | | | -,- | - |
| 29. Konzernbilanzgewinn | | | 10.000.000,00 | 10.000 |

Kapitalflussrechnung des Naspas-Konzerns

| | Konzern | Konzern |
|--|-----------------|-----------------|
| | TEUR | TEUR |
| | 2003 | 2002 |
| Jahresüberschuss | 10.000 | 10.000 |
| Abschreibungen, Wertberichtigungen und Zuschreibungen auf Forderungen, Sach- und Finanzanlagen | 106.999 | 130.857 |
| Zunahme / Abnahme der Rückstellungen | 42.635 | 21.326 |
| Andere zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge | 152.773 | 445.443 |
| Gewinn / Verlust aus der Veräußerung von Finanz- und Sachanlagen | -28.704 | -8.667 |
| Sonstige Anpassungen (Saldo) | -257.018 | -239.783 |
| Zwischensumme | 26.685 | 359.176 |
| Forderungen an Kreditinstitute | 127.581 | 187.323 |
| Forderungen an Kunden | -333.480 | -442.517 |
| Wertpapiere (soweit nicht Finanzanlagen) | -875.200 | -719.566 |
| Andere Aktiva aus laufender Geschäftstätigkeit | -26.022 | 29.552 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 685.458 | 700.450 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kunden | -60.818 | 74.123 |
| Verbriefte Verbindlichkeiten | 257.047 | -6.019 |
| Andere Passiva aus laufender Geschäftstätigkeit | -7.264 | -7.259 |
| Erhaltene Zinsen und Dividenden | 756.841 | 801.411 |
| Gezahlte Zinsen | -476.656 | -535.112 |
| Außerordentliche Einzahlungen | 0 | 0 |
| Außerordentliche Auszahlungen | 0 | 0 |
| Ertragsteuerzahlungen | -5.592 | -14.976 |
| Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit | 68.580 | 426.586 |
| Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagen | 1.115 | 8.385 |
| Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen | 47.589 | 2.480 |
| Auszahlungen für Investitionen in Finanzanlagen | -178.681 | -427.053 |
| Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen | -12.452 | -16.612 |
| Einzahlungen aus dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten | 0 | 0 |
| Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten | 0 | 0 |
| Mittelveränderungen aus sonstiger Investitionstätigkeit (Saldo) | -1.580 | -2.842 |
| Cashflow aus der Investitionstätigkeit | -144.009 | -435.642 |
| Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen | 0 | 0 |
| Auszahlungen an Unternehmenseigner und Minderheitsgesellschafter - Dividendenzahlungen | -6 | -6 |
| Mittelveränderungen aus sonstigem Kapital (Saldo) | -15.400 | -84.430 |
| Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit | -15.406 | -84.436 |
| Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds | -90.835 | -93.492 |
| Wechselkurs-, konsolidierungskreis- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds | 0 | 0 |
| Finanzmittelfonds am Anfang der Periode | 249.221 | 342.713 |
| Finanzmittelfonds am Ende der Periode | 158.386 | 249.221 |

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung des Konzerns Nassauische Sparkasse ist entsprechend der Empfehlung des DRS 2-10 gegliedert. Der ausgewiesene Finanzmittelfonds ist eng abgegrenzt und enthält den Kassenbestand, Guthaben bei Zentralnotenbanken sowie Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind.

Segmentberichterstattung des Naspas-Konzerns 2003

| | Privatkunden | Firmenkunden | Eigengeschäft | Treasury/ Handel | Corporate Center | Insgesamt |
|---|-----------------|--------------|---------------|---------------------|---------------------|-------------|
| | und Kommunen | | | | | |
| | Mio EUR | Mio EUR | Mio EUR | Mio EUR | Mio EUR | Mio EUR |
| Zinsüberschuss | 149,9 | 65,0 | 45,7 | 5,5 | 16,4 | 282,5 |
| Provisionsüberschuss | 62,9 | 8,8 | -0,3 | -0,1 | -1,5 | 69,8 |
| Nettoergebnis aus Finanzgeschäften | 1,5 | 0,2 | 1,7 | 3,3 | -1,5 | 5,2 |
| Verwaltungsaufwand | -177,8 | -31,1 | -7,8 | -4,8 | -25,3 | -246,8 |
| Risikovorsorge | -23,2 | -45,7 | -12,5 | 0,7 | -0,4 | -81,7 |
| Betriebsergebnis nach Bewertung | 13,3 | -2,8 | 26,8 | 3,2 | -12,6 | 27,9 |
| Jahresüberschuss | 13,3 | -2,8 | 25,6 | 3,2 | -29,3 | 10,0 |
| Vermögen | 5.305 | 3.248 | 5.381 | 2.111 | 289 | 16.334 |
| Verbindlichkeiten | 5.903 | 832 | 6.603 | 2.105 | 310 | 15.753 |
| Risikopositionen | 4.305 | 2.790 | 1.945 | 422 | 598 | 10.060 |
| Bilanzielles Eigenkapital | 228 | 148 | 103 | 22 | 31 | 532 |
| Rentabilität des bilanziellen Eigenkapitals in % | 5,8 | -1,9 | 24,9 | 14,5 | | 1,9 |
| Aufwand-/Ertrag-Relation (CIR) in % | 83,0 | 42,0 | 16,6 | 55,2 | | 69,0 |

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung des Konzerns Nassauische Sparkasse wurde in Anlehnung an den DRS 3-10 für Kreditinstitute aufgestellt. Auf die freiwillige Angabe von Vorjahreswerten wurde verzichtet.

Anhang und Konzernanhang der Nassauischen Sparkasse

zum 31. Dezember 2003

Allgemeine Angaben

Die Nassauische Sparkasse hat ihren Jahresabschluss und ihren Konzernabschluss nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) und der Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute (RechKredV) erstellt. Die Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen sind nach dieser Verordnung gegliedert. Anhang und Konzernanhang wurden zusammengefasst. Der Konzernabschluss ist im Berichtsjahr um sechs inländische Tochtergesellschaften erweitert worden, die Vorjahreszahlen sind entsprechend § 294 Abs. 2 HGB angepasst. Die Erläuterungen gelten, soweit nicht anders vermerkt, für beide Abschlüsse.

A. Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst neben der Nassauischen Sparkasse sieben inländische und eine ausländische voll konsolidierte Tochtergesellschaft. Aufgrund untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (§ 296 Abs. 2 HGB) wurden drei verbundene Unternehmen mit geringem Geschäftsumfang nicht konsolidiert.

Die ausländische Tochtergesellschaft wurde auf der Basis eines abweichenden Geschäftsjahres (Bilanzstichtag: 31. Oktober 2003) einbezogen.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgte nach der Buchwertmethode gemäß § 301 Abs. 1 Nr. 1 HGB. Sie wurde auf der Grundlage der Wertansätze zum Zeitpunkt der Erstbeteiligung durchgeführt.

Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Aufwendungen und Erträge zwischen den einbezogenen Unternehmen wurden konsolidiert. Soweit nicht § 304 Abs. 2 oder Abs. 3 HGB zur Anwendung kommt, wurden eventuell auftretende Zwischengewinne eliminiert.

Beträge in ausländischer Währung wurden zu den Referenzkursen der öffentlichen Banken am Bilanzstichtag umgerechnet, ggf. auftretende Umrechnungsdifferenzen ergebnisneutral behandelt.

B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Kreditgeschäft

Forderungen an Kreditinstitute und an Kunden sind zum Nennwert bilanziert. Unterschiedsbeträge zwischen Auszahlungs- und Nennbetrag werden als Rechnungsabgrenzung ausgewiesen und auf die Laufzeit bzw. Festzinsbindungsdauer verteilt. Von einer Vereinnahmung von Zinserträgen wird – ungeachtet des Rechtsanspruchs – dann abgesehen, wenn mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit eine Realisierung der Zinserträge nicht zu erwarten ist.

Für gefährdete Forderungen haben wir Wertberichtigungen in vollem Umfang gebildet und vom Forderungsbestand gekürzt. Den weiteren Risiken des Bankgeschäftes haben wir durch Vorsorgereserven gemäß § 340 f HGB Rechnung getragen und daneben eine steuerlich zulässige Pauschalwertberichtigung gebildet.

Wertpapiere

Wertpapiere der Naspas werden zu den Anschaffungskosten bzw. niedrigeren Kurswerten am Bilanzstichtag bewertet (strenges Niederstwertprinzip). Innerhalb des Konzerns werden die Wertpapiere der ausländischen Tochtergesellschaft mit deren Wertansätzen übernommen. Dabei werden die Wertpapiere des Anlagevermögens teilweise zu den Anschaffungskosten bzw. fortgeführten Buchwerten angesetzt. Hierdurch wird das Jahresergebnis positiv beeinflusst.

Den Anschaffungskosten der Schuldverschreibungen mit Zinszahlung bei Einlösung werden die anteiligen Zinsen zugeschlagen.

Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen

Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen sind mit den Anschaffungskosten bilanziert; bei voraussichtlich dauernder Wertminderung werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente (Swaps, Optionen und Termingeschäfte) werden nach den Grundsätzen des Imparitäts- und des Realisationsprinzips grundsätzlich einzeln bewertet.

Die zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken abgeschlossenen Termingeschäfte wurden in die Gesamtbetrachtung des Zinsänderungsrisikos einbezogen und waren somit nicht gesondert zu bewerten.

Die im Zusammenhang mit Vermögenswerten (Forderungen und Wertpapiere) zur Absicherung von Zinsänderungs- und Fremdwährungsrisiken abgeschlossenen Termingeschäfte wurden mit den jeweiligen Vermögenswerten als Bewertungseinheit behandelt.

Für darüber hinaus bestehende Termingeschäfte wurden Portfolio-Bewertungen auf der Basis von Marktwerten durchgeführt. Dabei wurden errechnete Bewertungsverluste mit ermittelten Bewertungsgewinnen kompensiert. Für verbleibende Bewertungsverluste werden Rückstellungen gebildet; verbleibende Bewertungsgewinne bleiben ohne Ansatz.

Die im Kundengeschäft getätigten gegenläufigen Termingeschäfts- und Optionspositionen wurden als Bewertungseinheiten behandelt.

Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen

Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen sind mit den Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen entsprechend der voraussichtlichen Nutzungsdauer, bewertet.

Bei den Gebäuden erfolgen die planmäßigen Abschreibungen linear mit Abschreibungssätzen zwischen 2 % und 4 %. Soweit steuerliche Vorschriften höhere Abschreibungssätze zulassen, werden diese angewandt. Mietereinbauten werden entsprechend der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer abgeschrieben.

Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Betriebsvorrichtungen werden mit den steuerlich höchstzulässigen Sätzen abgeschrieben, wobei auf Zugänge in der ersten Jahreshälfte die volle und auf solche in der zweiten Jahreshälfte die halbe Jahresabschreibung verrechnet wird. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Jahr der Anschaffung voll abgeschrieben.

Soweit der nach vorstehenden Grundsätzen ermittelte Wert von Vermögensgegenständen über dem Wert liegt, der ihnen am Abschlussstichtag beizulegen ist, wird dem durch außerplanmäßige Abschreibungen Rechnung getragen.

Entfallen die Gründe für vorgenommene außerplanmäßige Abschreibungen, werden Zuschreibungen nur vorgenommen, wenn der niedrigere Wertansatz nach den gesetzlichen Vorschriften nicht beibehalten werden kann.

Steuerliche Sonderabschreibungen früherer Jahre beeinflussen das Ergebnis nur in unbedeutendem Umfang.

Latente Steuern im Konzernabschluss

Gemäß § 306 HGB werden für Unterschiede zwischen dem handelsrechtlichen Ergebnis und dem steuerlichen Gewinn, die sich in den folgenden Geschäftsjahren voraussichtlich ausgleichen, latente Steuern gebildet. Die Bilanzierung erfolgt unter Beachtung des Deutschen Rechnungslegungsstandards DRS 10. Latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge werden nur bilanziert, wenn sie sich nach unserer Planung in der Zukunft durch zu versteuernde Gewinne ausgleichen.

Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten sind grundsätzlich mit ihrem Rückzahlungsbetrag passiviert. Der Unterschied zwischen Nennbetrag und Ausgabebetrag von Verbindlichkeiten wird in den Rechnungsabgrenzungsposten eingestellt. Abgezinste Verbindlichkeiten werden mit ihrem Barwert angesetzt.

Rückstellungen

Rückstellungen werden in Höhe des Betrages gebildet, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig ist. Sie berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen.

Rückstellungen für Pensionen werden nach versicherungsmathematischen Grundsätzen entsprechend dem Teilwertverfahren des § 6 a EStG gebildet.

Wertaufholung

Sind die Gründe für außerplanmäßige Abschreibungen nicht mehr vorhanden, werden Zuschreibungen nach § 280 Abs. 1 HGB vorgenommen.

Währungsumrechnung

Bilanzposten, die auf ausländische Währung lauten sowie am Bilanzstichtag nicht abgewickelte Fremdwährungskassengeschäfte werden zu den Referenzkursen der öffentlichen Banken am Bilanzstichtag, Sortenbestände zu Sortenmittelkursen am Bilanzstichtag umgerechnet. Schwebende Termingeschäfte werden zu Terminkursen des Bilanzstichtages umgerechnet. Die Währungsbewertung erfolgt nach den Grundsätzen von § 340 h HGB.

Umrechnungsdifferenzen werden unter Beachtung des Niederstwert- und des Imparitätsprinzips erfolgswirksam gebucht. Nicht realisierte Erträge aus schwebenden Geschäften werden bei Vorliegen einer einfachen Deckung bis zur Höhe der entstandenen Aufwendungen aus den zur Deckung dienenden Geschäften vereinnahmt.

Die Nettopositionen je Währung werden täglich ermittelt.

Fristengliederung

Von der Erleichterungsregelung gemäß § 11 Satz 3 RechKredV haben wir Gebrauch gemacht.

C. Angaben zur Einzelbilanz und Konzernbilanz

Angaben und Erläuterungen zu den Bilanzposten erfolgen analog zum Ausweis in der Bilanz

| Aktiva | Naspa | Naspa | Konzern | Konzern |
|--|------------|------------|------------|------------|
| | 31.12.2003 | 31.12.2002 | 31.12.2003 | 31.12.2002 |
| | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR |
| Forderungen an Kreditinstitute | | | | |
| In diesem Posten sind enthalten: | | | | |
| • Forderungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht | - | - | - | - |
| • Forderungen an verbundene Unternehmen | 162.220 | 192.517 | - | - |
| • Forderungen an die eigenen Girozentralen | 19.626 | 19.208 | 19.626 | 19.208 |
| • Forderungen mit Nachrangabrede | 21.535 | 20.226 | 21.535 | 20.226 |
| Aufgliederung des Unterpostens nach Restlaufzeiten: | | | | |
| b) andere Forderungen | | | | |
| bis drei Monate | 115.730 | 181.519 | 140.097 | 181.287 |
| mehr als drei Monate bis ein Jahr | 69.334 | 57.853 | 119.358 | 68.079 |
| mehr als ein Jahr bis fünf Jahre | 72.487 | 41.273 | 182.548 | 165.289 |
| mehr als fünf Jahre | 20.640 | 20.579 | 20.664 | 62.193 |
| Forderungen an Kunden | | | | |
| In diesem Posten sind enthalten: | | | | |
| • Forderungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht | 233.779 | 231.063 | 233.779 | 231.063 |
| • Forderungen an verbundene Unternehmen | 60.635 | 62.153 | 2.055 | 1.042 |
| Aufgliederung des Postens nach Restlaufzeiten: | | | | |
| • Forderungen an Kunden | | | | |
| bis drei Monate | 411.261 | 419.214 | 404.582 | 418.976 |
| mehr als drei Monate bis ein Jahr | 565.517 | 504.572 | 566.409 | 517.469 |
| mehr als ein Jahr bis fünf Jahre | 1.569.568 | 1.486.184 | 1.703.296 | 1.629.891 |
| mehr als fünf Jahre | 5.561.281 | 5.338.870 | 5.661.178 | 5.424.821 |
| mit unbestimmter Laufzeit | 690.286 | 771.399 | 688.737 | 771.361 |
| Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere | | | | |
| Von den in diesem Posten enthaltenen Wertpapieren sind: | | | | |
| • Wertpapiere mit Nachrangabrede | - | - | 15.031 | 10.159 |
| • Börsennotiert | 3.866.241 | 3.420.143 | 5.765.884 | 4.922.833 |
| • Nicht börsennotiert | 21.029 | 21.900 | 76.679 | 75.414 |
| • Wie Anlagevermögen bewertet | - | - | 724.485 | 713.924 |
| • Im Rahmen von Offenmarktgeschäften bei der Deutschen Bundesbank verpfändet | 1.372.149 | 878.274 | 1.372.149 | 878.274 |
| • Im Jahr, das auf den Bilanzstichtag folgt, fällig | 321.643 | 471.617 | 395.989 | 536.376 |

| Aktiva | Naspa | Naspa | Konzern | Konzern |
|---|------------|---|---------------|------------------------------------|
| | 31.12.2003 | 31.12.2002 | 31.12.2003 | 31.12.2002 |
| | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR |
| Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere | | | | |
| In diesem Posten sind enthalten: | | | | |
| • Wertpapiere mit Nachrangabrede | 43.421 | 38.434 | 43.421 | 38.434 |
| Von den in diesem Posten enthaltenen börsenfähigen Wertpapieren sind: | | | | |
| • Börsennotiert | 26.833 | 24.117 | 26.833 | 24.117 |
| • Nicht börsennotiert | 81.158 | 76.846 | 81.158 | 76.846 |
| Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen | | | | |
| Von den in diesen Posten enthaltenen börsenfähigen Wertpapieren sind: | | | | |
| • Börsennotiert | - | - | - | - |
| • Nicht börsennotiert | 3.951 | 3.876 | 3.951 | 3.876 |
| Entwicklung der Finanzanlagen Naspa | | | | |
| | | Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere | Beteiligungen | Anteile an verbundenen Unternehmen |
| | | TEUR | TEUR | TEUR |
| Bilanzwert am 01.01.2003 | | - | 87.638 | 147.841 |
| Veränderungen | | - | 214 | 43.950 |
| Bilanzwert zum 31.12.2003 | | - | 87.852 | 191.791 |
| Bilanzwert Vorjahr | | - | 87.638 | 147.841 |
| Entwicklung der Finanzanlagen Konzern | | | | |
| | | Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere | Beteiligungen | Anteile an verbundenen Unternehmen |
| | | TEUR | TEUR | TEUR |
| Bilanzwert am 01.01.2003 | | 713.924 | 87.638 | 5.291 |
| Veränderungen | | 10.561 | 214 | - |
| Bilanzwert zum 31.12.2003 | | 724.485 | 87.852 | 5.291 |
| Bilanzwert Vorjahr | | 713.924 | 87.638 | 5.291 |

Von der Zusammenfassungsmöglichkeit gemäß § 34 Abs.3 RechKredV haben wir Gebrauch gemacht.

| Aktiva | Naspa | Naspa | Konzern | Konzern |
|---|---------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
| | 31.12.2003 | 31.12.2002 | 31.12.2003 | 31.12.2002 |
| | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR |
| Treuhandvermögen | | | | |
| Die in diesem Posten enthaltenen Treuhandkredite in Höhe von bestehen ausschließlich aus Forderungen an Kunden | 12.919 | 13.479 | 12.919 | 13.479 |
| Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen | | | | |
| Hiervon entfallen auf: | | | | |
| • Im Rahmen des Sparkassengeschäftes genutzte Grundstücke und Gebäude | 129.452 | 147.916 | 133.964 | 152.880 |
| • Betriebs- und Geschäftsausstattung | 26.248 | 34.252 | 26.799 | 34.825 |
| Entwicklung | Naspa | Naspa | Konzern | Konzern |
| | Immaterielle | Sachanlagen | immaterielle | Sachanlagen |
| | Anlagewerte | Anlagewerte | Anlagewerte | Anlagewerte |
| | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR |
| Anschaffungskosten am 01.01.2003 | 3.496 | 415.452 | 3.496 | 489.231 |
| Zugänge | 587 | 10.090 | 587 | 12.452 |
| Umbuchungen | 1.494 | -1.494 | 1.494 | -1.494 |
| Abgänge | - | 38.647 | - | 23.200 |
| Kumulierte Abschreibungen | 1.855 | 205.195 | 1.855 | 220.056 |
| Bilanzwert zum 31.12.2003 | 3.722 | 180.206 | 3.722 | 256.933 |
| Zuschreibungen des Geschäftsjahres | - | 59 | - | 59 |
| Abschreibungen des Geschäftsjahres | 895 | 21.048 | 895 | 23.510 |

| Aktiva | Naspa | Naspa | Konzern | Konzern |
|---|--------------|------------|---------------|------------|
| | 31.12.2003 | 31.12.2002 | 31.12.2003 | 31.12.2002 |
| | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR |
| Steuerforderungen aus latenten Steuern | | | | |
| Die in diesem Posten enthaltenen aktiven latenten Steuern resultieren aus: | | | | |
| • steuerlichen Verlustvorträgen | - | - | 11.176 | - |
| • Abweichungen zwischen handelsrechtlichen und steuerlichen Wertansätzen | - | - | 11.065 | - |
| Rechnungsabgrenzungsposten | | | | |
| In diesem Posten sind enthalten: | | | | |
| • Unterschied zwischen Ausgabe- und niedrigerem Rückzahlungsbetrag von Forderungen | 4 | 16 | 4 | 16 |
| • Unterschied zwischen Rückzahlungs- und niedrigerem Ausgabebetrag von Verbindlichkeiten | 1.272 | 1.639 | 1.283 | 1.673 |
| • Sonstige Rechnungsabgrenzungen | 2.335 | 1.577 | 2.417 | 1.643 |

| Passiva | Naspa | Naspa | Konzern | Konzern |
|--|------------------|------------|------------------|------------|
| | 31.12.2003 | 31.12.2002 | 31.12.2003 | 31.12.2002 |
| | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | | | | |
| In diesem Posten sind enthalten: | | | | |
| • Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht | 82 | 56 | 82 | 56 |
| • Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | 15 | 89 | - | - |
| • Verbindlichkeiten gegenüber den eigenen Girozentralen | 1.442.117 | 926.348 | 1.442.117 | 926.348 |
| Aufgliederung des Unterpostens nach Restlaufzeiten: | | | | |
| b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist von | | | | |
| bis drei Monate | 1.937.575 | 1.476.695 | 3.320.944 | 2.468.513 |
| mehr als drei Monate bis ein Jahr | 134.025 | 420.032 | 275.154 | 533.811 |
| mehr als ein Jahr bis fünf Jahre | 1.134.199 | 1.080.044 | 1.341.315 | 1.339.035 |
| mehr als fünf Jahre | 2.032.178 | 974.562 | 2.138.414 | 1.080.799 |
| Als Sicherheit übertragene Vermögensgegenstände | 61.027 | 72.159 | 61.027 | 72.159 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kunden | | | | |
| In diesem Posten sind enthalten: | | | | |
| • Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht | 886 | 1.771 | 886 | 1.771 |
| • Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | 7.191 | 7.155 | 767 | 206 |
| Aufgliederung des Unterpostens nach Restlaufzeiten: | | | | |
| a) Spareinlagen | | | | |
| ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten | | | | |
| bis drei Monate | 311.043 | 356.441 | 311.043 | 356.441 |
| mehr als drei Monate bis ein Jahr | 260.149 | 310.820 | 260.149 | 310.820 |
| mehr als ein Jahr bis fünf Jahre | 38.549 | 42.624 | 38.549 | 42.624 |
| mehr als fünf Jahre | 434 | 1.028 | 434 | 1.028 |
| b) andere Verbindlichkeiten | | | | |
| bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist | | | | |
| bis drei Monate | 481.663 | 562.958 | 670.756 | 874.150 |
| mehr als drei Monate bis ein Jahr | 191.822 | 229.394 | 191.822 | 230.894 |
| mehr als ein Jahr bis fünf Jahre | 237.608 | 313.763 | 237.608 | 313.763 |
| mehr als fünf Jahre | 35.825 | 33.300 | 35.825 | 33.300 |

| Passiva | Naspa | Naspa | Konzern | Konzern |
|---|---------------|------------|---------------|------------|
| | 31.12.2003 | 31.12.2002 | 31.12.2003 | 31.12.2002 |
| | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR |
| Verbriefte Verbindlichkeiten | | | | |
| In diesem Posten sind enthalten: | | | | |
| • Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht | - | - | - | - |
| • Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | - | - | - | - |
| Begebene Schuldverschreibungen, die im Folgejahr fällig werden | 67.490 | 146.642 | 67.490 | 146.642 |
| Treuhandverbindlichkeiten | | | | |
| In diesem Posten sind enthalten: | | | | |
| • Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 12.919 | 13.479 | 12.919 | 13.479 |
| Rechnungsabgrenzungsposten | | | | |
| In diesem Posten sind enthalten: | | | | |
| • Unterschied zwischen Rückzahlungs- und niedrigerem Auszahlungsbetrag von Forderungen | 44.817 | 47.243 | 46.822 | 50.170 |
| • Sonstige Rechnungsabgrenzungen | 3.200 | 2.800 | 3.294 | 2.897 |
| Steuerrückstellungen | | | | |
| In diesem Posten sind enthalten: | | | | |
| • Rückstellungen für laufende Veranlagungen | 17.826 | - | 17.826 | - |
| • Rückstellungen für Betriebsprüfungen | 21.547 | 1.919 | 21.547 | 1.919 |
| • Rückstellungen für latente Steuern | 4.631 | 3.480 | 14.424 | 3.480 |
| Die Rückstellungen für latente Steuern im Konzern resultieren aus Abweichungen zwischen den handelsrechtlichen und steuerlichen Wertansätzen. | | | | |
| Nachrangige Verbindlichkeiten | | | | |
| In diesem Posten sind enthalten: | | | | |
| • Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht | - | - | - | - |
| • Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | 357 | 349 | - | - |
| • Fällige Papiere und abgegrenzte Zinsen | 7.377 | 8.426 | 7.377 | 8.426 |

Die von der Nassauischen Sparkasse eingegangenen nachrangigen Verbindlichkeiten dienen der Verstärkung des haftenden Eigenkapitals.

Die nachrangigen Verbindlichkeiten können im Falle des Konkurses oder der Liquidation erst nach Befriedigung aller nicht nachrangigen Gläubiger zurückgezahlt werden. Eine vorzeitige Rückzahlungsverpflichtung kann nicht entstehen.

Die Nassauische Sparkasse hat sich teilweise ein außerordentliches Kündigungsrecht der Nachrangabrede, kündbar mit zweijähriger Kündigungsfrist zum Ende eines Geschäftsjahres, vorbehalten.

Eine Umwandlungsmöglichkeit in Kapital oder andere Schuldförmlichkeiten besteht nicht.

Keine nachrangige Verbindlichkeit übersteigt 10 % des Gesamtbetrags der nachrangigen Verbindlichkeiten.

Für nachrangige Verbindlichkeiten sind im Geschäftsjahr insgesamt Aufwendungen in Höhe von 15,9 Mio EUR angefallen.

D. Angaben zur Einzel-Gewinn- und Verlustrechnung und Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Die sonstigen betrieblichen Erträge bei der Naspa enthalten 27,0 Mio EUR Erträge aus der Ausgliederung von Grundstücken. Der Personalaufwand enthält 6,1 Mio EUR Aufwendungen für Altersteilzeitverträge mit Mitarbeitern, die gemäß Rentenversicherungs-Nachhaltigkeitsgesetz Vertrauensschutz genießen. In den Steuern vom Einkommen und Ertrag sind 20,7 Mio EUR Vorsorge für die mögliche Nachversteuerung von in Vorjahren vorgenommenen Teilwertabschreibungen auf Investmentfondsanteile enthalten.

E. Sonstige Angaben

Anteilsbesitz

Anteilsbesitz der Nassauischen Sparkasse und ihrer konsolidierten Unternehmen in Höhe von mindestens 20 % an anderen Unternehmen, soweit er nicht von untergeordneter Bedeutung gemäß § 286 Abs. 3 i. V. m. § 285 Nr. 11 bzw. § 313 HGB ist:

| In den Konzernabschluss einbezogene Tochterunternehmen | | | | |
|--|----------------|---------------|--------------|---------------|
| Gesellschaft | Sitz | Kapitalanteil | Eigenkapital | Ergebnis |
| | | | | Geschäftsjahr |
| | | | | 2003 |
| | | | TEUR | TEUR |
| Naspa Dublin | Dublin, Irland | 100,0 % | 127.000 | 11.800 |
| Naspa-Direkt GmbH | Wiesbaden | 100,0 % | 256 | 0*) |
| Naspa Grundbesitz I GmbH & Co KG | Wiesbaden | 100,0 % | 43.950 | 16 |
| Naspa Immobilien GmbH | Wiesbaden | 100,0 % | 511 | 0*) |
| Naspa-Versicherungs-Service GmbH | Wiesbaden | 75,0 % | 511 | 0*) |
| Nassovia Beteiligungsgesellschaft mbH | Wiesbaden | 100,0 % | 5.113 | 0*) |
| Nassovia Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH & Co KG | Wiesbaden | 100,0 % | 8.436 | -2 |
| Nassovia Grundstücksverwaltungsgesellschaft Geschäftsführungs GmbH | Wiesbaden | 100,0 % | 26 | 1 |

*) Mit der Gesellschaft besteht ein Ergebnisabführungsvertrag

Folgende Tochterunternehmen wurden nicht in den Konzernabschluss aufgenommen, da sie von untergeordneter Bedeutung für die Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns Nassauische Sparkasse sind.

| Gesellschaft | Sitz | Kapitalanteil |
|--|-----------------|---------------|
| Schloß Vollrads GmbH | Oestrich-Winkel | 100,0 % |
| Weingutsverwaltung Schloss Vollrads KG | Oestrich-Winkel | 100,0 % |
| Schloss Vollrads GmbH & Co Besitz KG | Oestrich-Winkel | 100,0 % |

Derivate Geschäfte

Die Nassauische Sparkasse und der Konzern Nassauische Sparkasse schließen Geschäfte zur Absicherung von Zins-, Marktpreis- und Währungsrisiken aus dem allgemeinen Bankgeschäft und darüber hinaus als Handelsgeschäfte und im Rah-

men der Gesamtbanksteuerung ab. Kontrahenten sind überwiegend Landesbanken.

Der Bestand dieser Geschäfte am Bilanzstichtag setzt sich nach Nominalbeträgen und Restlaufzeiten wie folgt zusammen:

| | bis ein Jahr | über ein bis | mehr als | Summe | Summe |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | | fünf Jahre | fünf Jahre | 2003 | 2002 |
| | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR |
| Zinsrisiken | | | | | |
| Zinsswaps | 896.513 | 1.543.710 | 1.297.073 | 3.737.296 | 4.959.407 |
| (davon Naspa) | (366.773) | (1.317.407) | (1.258.073) | (2.942.253) | (3.950.085) |
| Forward Rate Agreements | 150.000 | - | - | 150.000 | 25.000 |
| (davon Naspa) | (-) | (-) | (-) | (-) | (-) |
| | 1.046.513 | 1.543.710 | 1.297.073 | 3.887.296 | 4.984.407 |
| | (366.773) | (1.317.407) | (1.258.073) | (2.942.253) | (3.950.085) |
| Währungsrisiken | | | | | |
| Devisentermingeschäfte | 466.361 | 2.106 | - | 468.467 | 359.900 |
| (davon Naspa) | (250.020) | (-) | (-) | (250.020) | (265.772) |
| Devisenoptionen – Käufe | 16.854 | - | - | 16.854 | 12.979 |
| (davon Naspa) | (16.854) | (-) | (-) | (16.854) | (12.979) |
| Devisenoptionen – Verkäufe | 16.939 | - | - | 16.939 | 12.979 |
| (davon Naspa) | (16.939) | (-) | (-) | (16.939) | (12.979) |
| Zins-/Währungsswaps | 10.596 | 24.968 | 46.515 | 82.079 | 80.407 |
| (davon Naspa) | (-) | (1.500) | (26.800) | (28.300) | (26.800) |
| | 510.750 | 27.074 | 46.515 | 584.339 | 466.265 |
| | (283.813) | (1.500) | (26.800) | (312.113) | (318.530) |
| Aktien- und sonstige Preisrisiken | | | | | |
| Börsenkontrakte | 36.502 | - | - | 36.502 | - |
| (davon Naspa) | (36.502) | (-) | (-) | (36.502) | (-) |
| | 36.502 | - | - | 36.502 | - |
| | (36.502) | (-) | (-) | (36.502) | (-) |
| Gesamt | 1.593.765 | 1.570.784 | 1.343.588 | 4.508.137 | 5.450.672 |
| (davon Naspa) | (687.088) | (1.318.907) | (1.284.873) | 3.290.868 | (4.268.615) |
| Kundengruppengliederung: | | | | 2003 | 2002 |
| | | | | TEUR | TEUR |
| Banken in der OECD | | | | 4.230.174 | 5.211.195 |
| (davon Naspa) | | | | (3.176.466) | (4.221.893) |
| Sonstige Kontrahenten | | | | 277.963 | 239.477 |
| (davon Naspa) | | | | (114.402) | (46.722) |
| Gesamt | | | | 4.508.137 | 5.450.672 |
| (davon Naspa) | | | | (3.290.868) | (4.268.615) |
| Kreditäquivalenzbeträge | | | | 136.725 | 137.310 |
| (davon Naspa) | | | | (122.150) | (120.310) |

Die Zinsrisiken beinhalten 3.887 Mio EUR (davon Naspa 2.942 Mio EUR) Absicherungsgeschäfte. Die Währungsrisiken beinhalten 431 Mio EUR (davon Naspa 159 Mio EUR) Absicherungsgeschäfte und 153 Mio EUR (davon Naspa 153 Mio EUR) gedeckte Kundengeschäfte. Die Aktien- und sonstige Preisrisiken beinhalten 37 Mio EUR (davon Naspa 37 Mio EUR) Börsenkontrakte.

Die Grundsätze des Risikomanagements sowie die verwendeten Messverfahren und Limitsysteme sind von der jeweiligen Geschäftsführung und vom Vorstand genehmigt worden. Die für das Risikomanagement Verantwortlichen berichten unmittelbar an die Geschäftsführung bzw. an den Vorstand.

Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten in Fremdwährung

Auf Fremdwährung lauten Vermögensgegenstände im Gesamtbetrag von TEUR 610.409 (davon Naspa TEUR 249.584) und Verbindlichkeiten im Gesamtbetrag von TEUR 238.620 (davon Naspa TEUR 96.288).

Nicht bilanzierte Verpflichtungen

Die Nassauische Sparkasse hat gegenüber und zugunsten der Naspa Dublin eine Patronatserklärung abgegeben, wonach sie sicherstellt, dass die Naspa Dublin ihre Verpflichtungen in Höhe der Beteiligungsquote der Nassauischen Sparkasse an der Naspa Dublin zum Zeitpunkt des Eingehens der jeweiligen Verbindlichkeit stets erfüllen kann.

Die Sparkasse ist unbeschränkt haftende Gesellschafterin der Liparit Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Benary Vermietungs OHG, Mainz, und der HELICON Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. Immobilien OHG, München.

Andere, nicht aus der Bilanz ersichtliche Haftungsverhältnisse, und sonstige finanzielle Verpflichtungen sind nur von untergeordneter Bedeutung für die Finanzlage der Nassauischen Sparkasse bzw. des Konzerns.

Kapitalquoten gemäß KWG Grundsatz I

Die Nassauische Sparkasse bzw. ihre Institutsgruppe hat die Grundsätze gemäß den §§ 10, 10 a und 11 KWG über das Eigenkapital und die Liquidität der Kreditinstitute jederzeit eingehalten.

Die anrechenbaren Eigenmittel des Konzerns Nassauische Sparkasse gemäß § 10 KWG betragen am Bilanzstichtag 1.036 Mio EUR (Naspa: 1.011 Mio EUR). Das entspricht einer Kernkapitalquote von 5,5 % (Naspa: 5,9 %) und einer Gesamtkennziffer von 10,3 % (Naspa: 11,2 %).

Mitarbeiter/-innen

Im Jahresdurchschnitt wurden beschäftigt:

| | Naspa 2003 | Naspa 2002 | Konzern 2003 | Konzern 2002 |
|----------------------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|
| Vollzeitkräfte | 1.653 | 1.657 | 1.733 | 1.739 |
| Teilzeit- und Ultimokräfte | 491 | 520 | 580 | 609 |
| | 2.144 | 2.177 | 2.313 | 2.348 |
| Auszubildende | 128 | 153 | 128 | 153 |
| Insgesamt | 2.272 | 2.330 | 2.441 | 2.501 |

Verwaltungsrat der Nassauischen Sparkasse

Hildebrand Diehl
Oberbürgermeister

Vorsitzender

Kurt Schmidt
Landrat i. R.

Stv. Vorsitzender

Marion Adelman
Bankkauffrau

Silvia Andree
Bankkauffrau

Jürgen Banzer
Landrat

Helmut Bruns
Geschäftsführer der SPD

Rosemarie Burow
Bankkauffrau

Erhard Dickopf
Bankkaufmann

Dr. Manfred Fluck
Landrat

Klaus Frietsch
Vorstandsvorsitzender Anterra AG, Frankfurt

Berthold R. Gall
Landrat

Horst Hemzal
Stadtkämmerer

Bärbel Henrich-Bender
Bankkauffrau

Hans-Joachim Hermel
Bankkaufmann

Dieter Horschler
Geschäftsführer i. R.

Horst Immel
Bankkaufmann

Michael Jung
Rechtsanwalt und Notar

Helmut Klöckner
Verbandsbürgermeister i. R.

Uwe Lichte
Bankkaufmann

Dr. Helmut Georg Müller
Stadtkämmerer

Rolf Praml
Leitender Angestellter der Telekom AG, Bonn

Bernd Röttger
Landrat

Wolfgang Schneider
Bankkaufmann

Alfred Schubert
Bürgermeister i. R.

Harald Schweitzer
MdL

Rudolf Sölch
Verwaltungsdirektor i. R.

Peter Paul Weinert
Landrat

Für die Mitglieder des Verwaltungsrates wurden im Berichtsjahr 2003 TEUR 60 aufgewendet.

Der Gesamtbetrag der Kredite und der eingegangenen Haftungsverhältnisse beträgt für die Mitglieder des Verwaltungsrates zum Jahresende TEUR 956.

Vorstand der Nassauischen Sparkasse

Vorsitzender

Jens B. Fischer

Mitglieder

Hartmut Boeckler

Günter Högner (stv. bis 31.12.2003)

Gerhard Wernthaler

Bertram Theilacker (stv.)

Die Gesamtbezüge des Vorstandes beliefen sich im Geschäftsjahr 2003 auf TEUR 1.436.

Der Gesamtbetrag der Kredite und der eingegangenen Haftungsverhältnisse beträgt für die Mitglieder des Vorstandes zum Jahresende TEUR 362.

An ehemalige Mitglieder des Vorstandes sowie an deren Hinterbliebene wurden Ruhegehälter in Höhe von TEUR 1.472 gezahlt.

Für diesen Personenkreis bestehen Pensionsrückstellungen in Höhe von TEUR 10.916.

Mandate des Vorstandes im Sinne von § 340a HGB

Jens B. Fischer

Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale,

Frankfurt am Main und Erfurt

SV Sparkassenversicherung Öffentliche Lebensversicherungsanstalt Hessen-Nassau-Thüringen, Wiesbaden

Hartmut Boeckler

Naspa Dublin, Dublin

Deka Investment GmbH, Frankfurt am Main

S Broker AG, Wiesbaden

Gerhard Wernthaler

Naspa Dublin, Dublin

Wiesbaden, 30. Januar 2004

Nassauische Sparkasse

– Der Vorstand –



Fischer



Boeckler



Högner



Wernthaler



Theilacker

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung der Nassauischen Sparkasse sowie den von ihr aufgestellten Konzernabschluss und ihren Bericht über die Lage der Nassauischen Sparkasse und des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 geprüft. Die Aufstellung dieser Unterlagen nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstandes der Nassauischen Sparkasse. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung sowie den von ihr aufgestellten Konzernabschluss und ihren Bericht über die Lage der Nassauischen Sparkasse und des Konzerns abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss und den Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Bericht über die Lage der Nassauischen Sparkasse und des Konzerns vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Nassauischen Sparkasse sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, in Jahres- und Konzernabschluss und in

dem Bericht über die Lage der Nassauischen Sparkasse und des Konzerns überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstandes sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahres- und des Konzernabschlusses sowie des Berichts über die Lage der Nassauischen Sparkasse und des Konzerns. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermitteln der Jahresabschluss und der Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Nassauischen Sparkasse und des Konzerns. Der Bericht über die Lage der Nassauischen Sparkasse und des Konzerns gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Nassauischen Sparkasse und des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, 1. April 2004

Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen

– Prüfungsstelle –

Dr. Sablotny
Wirtschaftsprüfer

Biba
Wirtschaftsprüfer

Status Report

Economic environment

In the year under review, the economic slump in the leading industrialised nations continued and its effects were even more noticeable than in 2002. In the euro-zone, real gross domestic product grew by 0.7% after growing 1% in the previous year.

The unemployment rate rose to 8.9% (previous year: 8.4%), while consumer spending was up by 1.1% (previous year 0.5%).

In order to stimulate economic growth, the European Central Bank lowered the key interest rate by a quarter percentage point, to 2.50%, in March 2003, and by a further half percentage point to 2.00% in June 2003.

Among the member countries of the European Monetary Union, Germany again came in last place in the year under review. Real gross domestic product rose by only 0.1%, making 2003 the second weakest year in performance since 1993 (the weakest year was 2002).

At the end of 2003, 4.34 million were unemployed in Germany the equivalent of an unemployment rate of 10.4%. After very poor performance in 2002, the stock markets resumed a more positive trend in the year under review.

In the course of the year the Dow Jones index rose by 25% and the German share index, DAX, by an impressive 37%. It started the year at 2892 points and reached its low of 2188 points on 12 March 2003, just before the start of the war in Iraq. It recovered over the following months and reached its highest level of 3965 points at the end the year. The TecDAX also rose by 50%, from 358 points at the beginning of the year to 541 points at the end of the year. Its lowest level was 308 points.

In the course of the year the euro gained some 20% in value against the US dollar. At the beginning of the year one euro cost USD 1.05, but at the end of the year the single currency was worth USD 1.26, its highest level for 2003.

Group of consolidated companies

The Nassauische Sparkasse is one of the biggest savings banks in Germany. Its business in Hesse and Rhineland-Palatinate covers six administrative districts and two autonomous cities.

In 2003, the number of companies consolidated in the group financial statements grew to nine. The following comments on the consolidated balance sheet and income statement refer to adjusted previous year figures. We have expanded the group financial statements to include a cash flow statement and segment reporting in line with the provisions of the German Accounting Standards GAS 2-10 and GAS 3-10.

The activities of Naspa Dublin (formerly: Garras Bank-Naspa Dublin) continue to focus on active trading in international financial markets with money market products, financial instruments and securities, and loan transactions with public finance institutions, corporate customers and banks.

The business year just ended was very satisfactory for Naspa Dublin. The bank was able to achieve further growth in business volume and in the number of international customer accounts. The company has 15 employees.

Nassovia Beteiligungsgesellschaft mbH has four employees. Its main focus of business is the purchase, construction, management, leasing and disposal of real estate property.

The other consolidated companies are Naspa Immobilien GmbH and Naspa-Versicherungs-Service GmbH, which specialise in brokering services, and Naspa-Direkt GmbH, which offers customers full-service telephone and online banking as well as telephone marketing. Nassovia Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH & Co KG and Naspa Grundbesitz I GmbH & Co KG are property companies and general partners to Naspa Grundstücksverwaltungsgesellschaft Geschäftsführungs GmbH.

Total assets and business development

The business development of the group is dominated by Naspa. In spite of the difficult economic environment, Naspa's total assets rose by EUR 0.6 billion (4.4%) to EUR 14.6 billion. Total group assets increased by EUR 0.9 billion (5.8%) to EUR 16.8 billion. In the year under review Naspa's business volume (total assets, guarantees and derivatives at nominal values) went down by EUR 0.4 billion to EUR 18.2 billion, mainly due to a significantly lower level of derivatives; in the consolidated group this figure was unchanged at EUR 21.5 billion.

Customer lending business

Naspa's customer lending volume (accounts receivable from customers, trade acceptances, notes and guarantee receivables) increased by EUR 0.2 billion (2.4%) to EUR 9.1 billion; for the group the figure also went up by EUR 0.2 billion (2.5%) to EUR 9.2 billion. Growth was mainly focused on long-term loans for residential building projects and in the municipal lending sector. In spite of the poor economic environment, the volume of new loans increased by a total of 11.8%, but Naspa followed its guideline of applying strict safeguards with regard to counterparty default risk when issuing new loans. In total, EUR 4.4 billion (+4.3%) of loans were issued to private customers, and EUR 4.2 billion (+0.5%) to companies and sole traders.

Interbank business

Accounts receivable from banks were down, for both Naspa and the group, by EUR 0.1 billion to EUR 0.6 billion each. Naspa's liabilities to banks rose by EUR 0.2 billion (4.5%) to EUR 5.7 billion; for the group the increase was EUR 0.7 billion (9.8%) to EUR 7.6 billion. The increase in interbank liabilities was due, among other factors, to preparation costs for the years after 2005 (discontinuation of the Gewährträgerhaftung [Guarantor Liability]) in the form of increased liquid reserves.

Treasury investments

For Naspa the level of bonds and other fixed interest securities rose as a result of the increase in liquid reserves by EUR 0.5 billion (12.9%) to EUR 3.9 billion, and for the group it rose by EUR 0.8 billion (16.9%) to EUR 5.8 billion. The level of shares and other non-fixed interest securities remained virtually unchanged at EUR 0.7 billion for both Naspa and the group.

Deposits

Liabilities to customers at Naspa rose slightly by EUR 0.1 billion (1.0%) to EUR 6.8 billion. For the group they remained almost unchanged at EUR 7.0 billion. For the first time in years, savings deposits went up by 3.4% to EUR 2.6 billion, due in particular to the very positive response to the "Naspa Investment Growth Concept" product. Among customer deposits, the trend towards short-term forms of investment continued, a direct customer response to the current low interest rate levels.

The level of own bond issues (securitised and subordinated liabilities) increased by EUR 0.2 billion to EUR 0.9 billion.

Service transactions

In securities and safe custody business, Naspa's total revenue was only down by 19.2% compared to the previous year, in spite of the difficult trading environment. The Sparkasse even achieved an increase in its level of safe custody deposits by 4.7%. The sale of structured products was a major marketing focus.

Sales of our EGO/N current accounts once again exceeded expectations in 2003. The number of users of EGO/N service packages increased to 68,500 (+13,500, or +24.5%).

A total of 9,872 building society contracts with a volume of EUR 244.4 million were concluded for LBS Hessen-Thüringen and LBS Rheinland-Pfalz. This represents an increase in volume of 34.5% and an increase in the number of contracts of 46.3%.

Life assurance contracts brokered by Naspa-Versicherungs-Service GmbH have also shown a good performance. New business as measured against total premiums collected for policies already issued rose by 17.1%.

Personnel and social areas

At the end of 2003 Naspa employed 2,525 people (2,510 at the end of 2002), and the group with all its consolidated companies employed 2,651 people (2,693 at the end of 2002). Naspa had 1,769 (1,764) full-time employees, 614 (581) part-time employees, and 142 (165) apprentices and trainees. This last figure is evidence that training activity in the company is still at a considerable level.

In order to implement more flexible and therefore more economic work arrangements, our employees can take advantage of flexible working hours and various part-time working models. The proportion of employees at Naspa with partial retirement contracts was 5.5% at the end of 2003 (4.8% at the end of 2002).

Economic conditions

In spite of the difficult economic environment overall, our increased revenue and reduced costs meant that we achieved a significant increase in operating profit before valuation.

In view of the economic framework and the continuing pressure on values and prices in the real estate markets, we have increased our risk provision significantly. This resulted in operating profit after valuation falling below our expectations.

The earnings position of the consolidated group is still dominated by Nassauische Sparkasse.

The main profit components developed as follows:

| | Naspa | Naspa | Group | Group |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | Change | | Change |
| | EUR million | EUR million | EUR million | EUR million |
| Net interest income (including recurring income) | 283.6 | 20.6 | 282.5 | 17.2 |
| Net commission income | 64.3 | 4.9 | 69.8 | 5.3 |
| Administrative expenses and depreciation/amortisation | 236.7 | -1.5 | 246.8 | -1.2 |
| Partial operating profit | 111.2 | 27.0 | 105.5 | 23.7 |
| Net profit from financial transactions | 3.4 | 5.8 | 5.2 | 7.7 |
| Balance of other income and expenses | -3.9 | -8.5 | -1.1 | -8.1 |
| Operating profit before valuation | 110.7 | 24.3 | 109.6 | 23.3 |
| Valuation loss | -98.6 | -27.7 | -81.7 | -12.1 |
| Operating profit after valuation | 12.1 | -3.4 | 27.9 | 11.2 |

Naspa's net interest income (including recurring income) was up by EUR 20.6 million (7.8%) in the year under review, and that of the group was up by EUR 17.2 million (6.5%). Although net income from interest-bearing transactions was down slightly, recurring income increased as a result of higher levels of fixed interest securities.

Commission income from service business also increased in 2003. The main contributing factors to this positive development were higher commission income from securities transactions as a result of the recovery on the securities exchanges, and the successful marketing of structured products in this segment. There were also significant increases in commission on transactions with S-Group partners and in current account transactions.

Administration expenses and depreciation charges were down for both Naspa (0.6%) and the consolidated group (0.5%). Naspa's personnel expenses were unchanged from the previous year, although they include one-off charges for partial retirement contracts with employees who enjoy legal protection under the German State Pension Sustainability Law.

Other administration expenses were down for Naspa by a total of EUR 0.9 million (1.3%). Our cost saving measures had a positive effect, although they were partially offset by increases in the area of IT (about EUR 3.5 million), in particular for data processing services provided by third parties and the external computer centre.

Outlook

The balance of other income and expenses includes interest on additional tax demands resulting from the audit and amounting to EUR 9.0 million. Income of EUR 27.0 million from the transfer of real estate property to Naspa Grundbesitz I GmbH & Co. KG is not included in this figure.

As a result of extensive revaluation of real estate collateral and the effects of the continuing poor economic environment, we have made significant additions to the provision for credit risks compared to the previous year. Overall, the valuation allowances for securities and loan transactions adequately reflect all discernible risks. Income and expenses as a result of valuation gains and losses were netted in accordance with section 340c (2) of the German Commercial Code (HGB) and section 33 of the German Accounting Ordinance for Banks (RechKredV). After the partial reversal of provisions, the net profits of Nassauische Sparkasse are EUR 10 million, the same as the consolidated profits. In addition, in line with the provisions of GAS 10, we have recognised deferred taxes in the consolidated balance sheet.

The planned transfer of these profits to retained earnings will increase this account to EUR 542 million. Together with supplementary capital, which on the balance sheet date consisted of general reserves under section 340 et seq. HGB, surplus debentures as well as subordinated term debt, plus qualifying tier III capital, Naspa's equity capital under Principle I totals EUR 1,011 million, and the group's capital EUR 1,036 million. This represents a core capital ratio of 5.5% (Naspa: 5.9%) and a capital adequacy ratio of 10.3% (Naspa: 11.2%). This will ensure a sound basis for future business expansion.

2003 was a year of transition. As a basis for future activities, the group and its competitive position were subjected to rigorous analysis. This strengthened our marketing position and has already led to an improvement in operating profit before valuation.

On the basis of the activities started in 2003 and the 2004 action program, we expect that our net interest and commission income will improve. Personnel expenses will increase moderately, but we expect a significant increase in expenditure for materials due to preparations for OneSystemPlus.

Overall we are confident that we will be able to stabilise operating profits at last year's level. The continued tight economic conditions and the continuing pressure on values and prices in the real estate markets present particular challenges for our lending business with trade and corporate customers. We respond to these challenges by continuing to extend and intensify credit risk management: In this way we plan to reduce the relatively high risk expenses of the last few years.

The aim of our 2004 action program is to put our affairs in order. Our agenda includes:

- Further optimisation of customer support
- Undiminished commitment to the region by maintaining a good geographical presence
- Implementation of the S-Group concept
- Final implementation of the minimum requirements for lending business (MaK)
- Preparations for the introduction of a new IT platform (OneSystemPlus) from March 2005
- Continuation of the internal general bank project, focusing on boosting our marketing power, improving our operating profit, ensuring our long-term future, and management culture.

We are confident that this will support the strategy that we have put in place.

Risk report

Risk is a significant factor of business in the banking sector. Risk should, however, be incurred in line with business and economic policies and conform to the bank's ability to absorb risk. The risk management function is integrated into our business processes so that the management and control of risk is the responsibility of all the areas involved in the business processes concerned.

Types of risk

Naspa breaks down the risks that can be incurred in banking business into five categories. These are counterparty default risks, market price risks, liquidity risks, operational risks and other risks.

For Naspa the **risk of counterparty default** is the risk of financial loss as a result of full or partial default on payment obligations by a business partner. This type of default can be associated with either our counterparties or specific countries, which is why we break this category down further into counterparty and country risks.

Market price risks involve the possibility that losses are incurred as a result of unbudgeted or unexpected price fluctuations in the financial markets. The fluctuations taken into consideration are mainly in interest rates, share prices, exchange rates and precious metal prices.

The **liquidity risk** is the risk that current or future payment obligations cannot be met on time, to the full extent, or can only be met by incurring a disproportionately high cost.

In line with Basel II, Naspa has defined **operational risks** as the risks of loss resulting from inadequate or failed internal processes, people and systems or from external events.

Reputation risks, strategic and legal risks not yet included in this definition are covered under **other risks**.

Basel II and minimum requirements for the lending business

Basel II requires a review of the capital adequacy standards for banks. Its objective is to record the risks in lending business more adequately and thus to make the banks' equity capital cover more in line with risks. In addition, operational risks will, in future, need to be underpinned by equity capital.

In order to meet the requirements resulting from Basel II in good time, Naspa is working on various internal projects, and is participating in several external working groups in cooperation with the German Savings Banks and Giro Association (DSGV).

In December 2002, the German Federal Financial Supervisory Authority (BaFin) published the **Minimum requirements for the trading activities of credit institutions** (MaK). The standards defined in MaK must be implemented by 30 June 2004, and any adjustments necessary to IT systems will have to be made by 31 December 2005. As part of the implementation of MaK, we have checked the saving bank's organisation and processes in line with DSGV recommendations and begun any adaptations required. The remaining necessary adjustments will be made by the deadline of 30 June 2004.

Counterparty default risks

Measuring, monitoring and managing counterparty default risk is one of the core functions in the banking sector. The Naspa group has defined maximum limits, depending on customer, collateral and country credit rating. An internally developed system is used to control the **Naspa-internal upper limits** for counterparty default risks in the case of banks and financial services institutions. Monitoring in the non-banking area is performed on the basis of individual engagements. Compliance with upper limits is monitored separately.

In the area of credit risk management, Naspa uses internally developed rating systems in addition to the systems offered by the savings bank organisation.

In addition to a size and collateral-dependent approval level, **credit approval authority** is designed in such a way that, beyond a set rating level, the decision on the engagement is additionally referred to the next higher ranking authority.

Country risks are managed on the basis of a country rating system that is similar to the system used by the Landesbank Rheinland-Pfalz (Rhineland-Palatinate). The Naspa group has undertaken to conduct business exclusively with counterparties or issuers whose registered office is in a country with a B.2 rating (satisfactory) or better. In addition it is permitted, strictly subject to certain restrictions, to conclude transactions with counterparties or issuers from countries with a B.5 rating (acceptable in the medium term) or higher. As at 31 December 2003, the volume of business with counterparties or issuers from countries with a rating of C.1 (debt rescheduling expected) or worse was EUR 1.4 million, which is in the controllable range. It was not necessary to make risk provisions for this segment.

These systems ensure that credit risks are contained for each individual engagement and the loan portfolio is diversified.

Naspa uses the **counterparty default risk management** systems developed by the German Savings Bank and Giro Association. The main objectives are to determine the value at risk for counterparty default risks and to apply rating-adjusted pricing to loans.

In preparation for Basel II we have been using the new DSGV rating system throughout Naspa since October 2003. The DSGV rating system is a mathematical/statistical narrative model that translates default-relevant attributes of a borrower into rating information (credit rating or default probability). In this way we achieve a standardised system for assessing credit-worthiness for all commercial loan engagements that require disclosure under section 18 of the German Banking Law.

As a further component we have been piloting the DSGV's rating system for real estate business with the aim of making a standardised, more detailed assessment of credit default probabilities in this sector as well.

Since 2002 we have applied risk adjusted pricing to all loan engagements in the corporate customer area in relation to credit type, rating and collateral. With the introduction of the DSGV rating system we have extended **risk adjusted pricing** to all commercial loan business.

The use of counterparty default risk management systems and the DSGV rating system has complemented our existing tools and led to an overall improvement.

Quarterly forecasts are prepared so that individual risk provisions can be made for immediate default risks. Above a certain threshold, engagements that are a particular cause for concern are transferred from the market business lines to the Central Legal and Special Loan Business Cases unit.

Due to the increasingly negative developments in the economic environment and the development in the property markets, there are hidden counterparty default risks in some subsegments of the loan portfolio, which are being managed as part of our overall risk management strategy.

Contingency measures in the form of individual allowances and provisions for loan business subject to risk or incurring risk amount to EUR 333.5 million in the group = 3.5% (previous year: EUR 305.8 million = 3.3%) of customer loan volume. These measures adequately cover all discernible risks. The risk provision in the current year is due to a significant extent to business with corporate customers.

Market price risks

The Naspa group uses the value-at-risk method to calculate the **market price risks of its own trading business** (standardised holding period of 10 days, one-tailed confidence interval 95 % in all trading units).

The following table shows, in relation to each balance sheet date, the minimum, maximum and average values recorded for value at risk in the course of a year (in EUR thousand).

| | 31/12/2002 | 31/12/2003 | Minimum | Date | Maximum | Date | Average |
|--------------------|------------|------------|---------|------------|---------|------------|---------|
| Interest rate risk | 2,022 | 3,997 | 1,126 | 26/02/2003 | 4,000 | 29/12/2003 | 3,063 |
| Share risk | – | 90 | – | 16/12/2003 | 90 | 17/12/2003 | 2 |
| Currency risk | 249 | 18 | 10 | 28/01/2003 | 395 | 28/04/2003 | 88 |
| Total risk | 2,271 | 4,105 | 1,154 | 18/02/2003 | 4,109 | 29/12/2003 | 3,153 |

The upper loss limit of EUR 6 million includes some commercial contribution margins in addition to the value at risk. The risk was closest to the upper loss limit when it reached EUR 3,110,000 on 1 April 2003.

Market price risks are also contained by specifying volume allocations.

In addition to modelling general market price risks, Naspa started in 2003 to integrate the risks more closely associated with its trading strategy, i.e. rating-driven changes in the spread, particularly of bonds with variable interest rates, into the value at risk calculations.

In addition to managing market price risks strictly defined as resulting from trading business, **all** market price risks at group level are managed as part of the **value-based overall bank management** by applying the following steps:

1. Calculation of assets

First, all interest bearing transactions, including variable interest items and embedded options in customer business, are summarised into a cash flow for the bank as a whole, and then a market (or asset) value is calculated. This value, together with the other asset items (shares, property, investments at market values), makes up the total asset position for Naspa. Benchmark asset structures have been defined for the individual asset categories of interest business and shares.

2. Risk measurement and risk management

Every month the opportunities (income) and risks are determined for all asset categories of the bank as a whole, on the basis of the historical simulation. These are presented to the Board of Managing Directors in regular reports. Market price risks are limited by using a three-level limit system.

In addition to the P&L limit that defines the bank's ability to absorb risks under commercial law, asset limits (= loss limits defined as percentages) and limits for variance from benchmarks are defined for the asset categories of interest business and shares business.

In addition the performance of the interest and shares asset accounts is determined at monthly intervals in relation to the relevant benchmarks.

The tools used enable the Naspa group to manage credit risks adequately.

Risks to the group as a whole

All risks are aggregated to produce a group risk status report based on P&L and performance considerations, incorporating correlations from a profitability point of view. Control actions are derived as appropriate. Regular reports inform the relevant committees of current proximity to loss limits and developments.

Liquidity risk

At all times the consolidated group was solvent and complied with the liquidity principle and the minimum reserve requirements. As of the balance sheet date, the liquidity ratio in line with the principle was 1.59 (previous year: 1.34), compared to a minimum requirement of 1.0.

The financial position is underpinned by expected cash inflows and by existing refinancing possibilities.

Operational and other risks

Internal **processes** are documented in detail in organisational manuals.

The tasks of the **Internal Audit** function as part of the internal control system are set down in procedures. They are based on the Minimum Requirements for the Organisation of the Internal Audit Function (MaIR). The Internal Audit function examines all operational and business transactions. The scope and results of the audits are recorded in the audit documentation. Summaries are circulated to all Managing Directors, and the Internal Audit function also reports on its activities directly to the Supervisory Board.

Data processing is carried out in the computer centre of Sparkassen Informatik GmbH & Co KG (SI), Frankfurt. For our securities business we use the services of WPS Bank AG, Düsseldorf. In order to make sure that our mainframe-based IT systems are developed further on a commercial and sustainable basis, including aspects of guaranteed operational availability and cost development, OneSystemPlus will provide a standardised common IT platform for all savings banks that are supported by SI. The aim is to speed up the development of new programs and to stabilise our IT expenses. Another important consideration is that we are now able to test the viability and practical use of a number of individual programs that have accumulated over the years, thus organising our IT in a more customer-friendly and cost-efficient way.

For the contingent tax liabilities resulting from our engagement in Ireland we made comprehensive provisions under the principle of prudence in terms of section 252 (1) no. 4 of the German Commercial Code (HGB). In addition we made a provision in the year under review for possible additional tax levied on impairment losses for shares in investment funds recognised in previous years.

The business areas and central units in charge of processes are responsible for **monitoring operational and other risks** in line with their organisational functions. In 2003, Naspas took part in the „Operational Risks“ project of DSGV where it made itself available as a pilot institution. Within three months, two modules for the management of operational risks, risk inventory and the claims database, were introduced in selected specialist and market areas.

Discontinuation of the Guarantor Obligation (Gewährträgerhaftung) and modification of the Statutory Liability (Anstaltslast)/S-Group concept

The European Commission and the government of the Federal Republic of Germany reached an agreement on the guarantor obligation and statutory liability on 17 July 2001. A transition period until 2005 was determined for the realisation of the measures agreed.

In order to implement the resulting changes required, Naspas takes part in the S-Group concept of the Savings Bank and Giro Association of Hesse Thuringia. The business model on which this concept is based creates the framework for closer cooperation among the savings banks in the area covered by the Hesse Thuringia Association, as well as with the Landesbank Hessen-Thüringen (Hesse Thuringia) and, for Naspas, with the Landesbank Rheinland-Pfalz (Rhineland Palatinate). The aim is to establish a cooperative risk management system as the prerequisite for a joint rating system for the participating banks. In addition, resources are to be shared more efficiently for the tasks involved so that the earnings power and good market position of the savings banks can be maintained and expanded further.

Impressum

Nassauische Sparkasse
Werbung und Öffentlichkeitsarbeit
Rheinstraße 42–46
65185 Wiesbaden
Fon: 0611/364 004 01
Fax: 0611/364 004 99
Internet: www.naspa.de

Konzeption und Gestaltung:
futurweiss kommunikationen, Wiesbaden

Fotos:

Image Direkt (8)

Mauritius (10, 12)

Stone (17, 21, 22)

ZEFA (6, 14, 19)