



**Berlin-Hannoversche Hypothekenbank AG**  
**130. Ordentliche Hauptversammlung**  
**Freitag, 23. Juni 2006**  
**Ludwig Erhard Haus**  
**Berlin**

**Rede von**

**Jan Bettink**  
**Vorstandsvorsitzender**

***Es gilt das gesprochene Wort!***  
***Sperrfrist 11.00 Uhr***

Für Rückfragen: Unternehmenskommunikation der Berlin Hyp  
Budapester Straße 1, 10787 Berlin  
Telefon (030) 25 999-123, Telefax (030) 25 999-127  
[www.berlinhyp.de](http://www.berlinhyp.de), [kommunikation@berlinhyp.de](mailto:kommunikation@berlinhyp.de)

## **1. Einleitung und Begrüßung**

Guten Morgen, meine Damen und Herren,  
sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,  
meine Damen und Herren der Presse,  
verehrte Gäste,  
liebe Mitarbeiter,

ich begrüße Sie sehr herzlich, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung. Vielen Dank, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind.

Bereits zum zweiten Mal darf ich Sie hier im Ludwig Erhard Haus der Industrie- und Handelskammer Berlin begrüßen.

Damals, im Jahr 2004, konnte ich Ihnen die „schwarze Null“ präsentieren. Bis heute – fast genau zwei Jahre später – ist unsere Bank weiter vorangekommen.

Gestatten Sie, dass ich eines vorweg nehme: wir blicken insgesamt auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurück. Ein Jahr, in dem es gelungen ist, die positive Ergebnisentwicklung der Bank fortzuschreiben und zu stabilisieren.

Ein guter Beweis dafür sind die folgenden Eckwerte:

- Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge stieg um 26,5 Prozent auf 57,7 Mio. EUR. Seit dem Jahr 2000 konnten wir das Betriebsergebnis somit um mehr als eine halbe Milliarde Euro steigern. Das unterstreicht unseres Erachtens sehr deutlich den vollzogenen Turnaround.
- Auch die Restrukturierung des Kreditportfolios haben wir 2005 weiter vorangetrieben. Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft sank um 21,7 Prozent auf 88,3 Mio. EUR.
- Der Gewinn stellte sich vor Ertragssteuern auf 45,7 Mio. EUR und lag damit um 45,5 Prozent über dem Vorjahreswert.

**Folie : Die wichtigsten Eckwerte Geschäftsjahres 2005**

Mit diesem bislang besten wirtschaftlichen Ergebnis seit Beginn der Restrukturierung haben wir die Leistungsfähigkeit unserer Bank erneut unter Beweis gestellt: Heute ist die Berlin Hyp wieder ein gut aufgestelltes und profitables Institut, das sich als deutscher Immobilienfinanzierer einen sehr guten Ruf und eine gefestigte Marktposition erarbeitet hat.

Unser eingeschlagener Kurs zur Restrukturierung und Neuausrichtung unserer Bank stimmte. Den Sanierungsprozess konnten wir deshalb im vergangenen Jahr erfolgreich zum Abschluss bringen.

## **2. Die wichtigsten Aufgaben im Geschäftsjahr 2005**

Bevor ich Ihnen en détail über die Geschäftsentwicklung berichte, will ich zunächst die wesentlichen Erfolgsfaktoren dieser positiven Unternehmensentwicklung näher erläutern:

### **Folie: Die wichtigsten Aufgaben im Geschäftsjahr 2005**

#### **Ausbau und Festigung der Marktposition**

##### **2. 1. Signifikanter Anstieg des Neugeschäfts in der gewerblichen Immobilienfinanzierung**

Mit dem neuen Pfandbriefgesetz, das seit dem 19. Juli 2005 in Kraft ist, veränderte sich nicht nur der Rechtsrahmen unserer Geschäftstätigkeit. Zahlreiche Mitbewerber haben seitdem ihre strategischen Ausrichtungen überprüft und engagieren sich zum Teil auch wieder stark in unserem Kernmarkt Deutschland. Durch die gesetzliche Öffnung des Pfandbriefmarktes kamen nicht nur Neuemittenten hinzu - nein, auch im Immobilienfinanzierungsgeschäft haben sich der Konsolidierungsdruck und die Konkurrenzsituation seitdem noch intensiviert.

In diesem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld erzielten wir - und darüber sind wir besonders froh - den größten Fortschritt beim Ausbau unseres operativen Kundengeschäfts: Mit einem Neuzusagevolumen für Immobilienfinanzierungen von 1,5 Mrd. EUR haben wir unser Vorjahresergebnis um 74 Prozent übertroffen und auch unsere eigene Zielvorstellung, die bei ca. 1 Mrd. EUR lag, weit übererfüllt. Angesichts der Tatsache, dass wir uns - im Gegensatz zu den meisten Mitbewerbern - auf Finanzierungsaktivitäten in Deutschland kon-

zentrieren, ist das ein Erfolg, auf den wir besonders stolz sind. In unserem Segment zählen wir damit wieder zu den großen nationalen Anbietern.

**Folie: Ausbau des Immobilienfinanzierungsneugeschäfts seit 2002 (in Mio. EUR)**

Im Jahr 2005 lag der Schwerpunkt unserer Finanzierungstätigkeit strategiekonform mit 87 Prozent des Neuvolumens im gewerblichen Investorengeschäft.

Das weiterhin vorherrschende niedrige Zinsniveau sowie das - vor allem im internationalen Vergleich - günstige Preisniveau in Deutschland zieht nach wie vor in starkem Maße ausländische Investoren an.

**Folie: Finanzierungs-Beispiel 1: Praktiker-Markt in Berlin und C&A in Lüneburg**

**Folie: Aufteilung des Neugeschäftsvolumens 2005 nach Kundensegmenten (in Prozent)**

Regional haben wir die wirtschaftlichen Ballungszentren Deutschlands im Blick. Damit unterscheiden wir uns strategisch von unseren Mitbewerbern, wenngleich der ein oder andere Anbieter sich in der letzten Zeit wieder auf den deutschen Markt zurückbesonnen hat.

57 Prozent der Neugeschäftsabschlüsse betrafen Immobilien in den alten Bundesländern.

**Folie: Struktur des Immobilienfinanzierungsneugeschäfts 2005 nach Regionen (in Prozent)**

Unser Ziel, die Marktführerschaft in Berlin und dem Umland zu halten, gleichzeitig jedoch überproportional im übrigen Bundesgebiet zu wachsen, haben wir damit erreicht. An dieser Vertriebsausrichtung werden wir auch künftig festhalten, um mittelfristig eine größere Diversifikation unseres Kreditportfolios zu erreichen.

Die intensive Ausweitung unserer Vertriebsaktivitäten machte sich zudem in der Entwicklung unseres Kundenstammes bemerkbar. Zahlreiche neue Kontakte zu bonitätsstarken Adressen der Immobilienwirtschaft konnten aufgenommen und zu erfolgreichen Geschäftsverbindungen ausgebaut werden. Die Hälfte des gesamten Neugeschäftsvolumens wurde mit neu akquirierten Kunden erzielt.

## **Folie: Finanzierungs-Beispiel 2: Wohnungsportfolio im Ruhrgebiet; 2.000 WE**

### **Folie: Struktur des Immobilienfinanzierungsneugeschäfts 2005 nach Neu- und Bestandskunden (in Prozent)**

All dies, meine sehr geehrten Damen und Herren, sind Belege für unsere wiedererlangte Vertriebsstärke.

Es stellt unter Beweis, dass unser Geschäftsmodell die Vorteile einer Immobilienfinanzierungsbank mit denen einer Universalbank ideal verbindet. Die Strukturen in unserem Haus sind gekennzeichnet durch Schnelligkeit, Flexibilität und hohe Kundenorientierung.

Dadurch sind wir in der Lage, unseren Kunden maßgeschneiderte Finanzierungslösungen anzubieten, die sich durch

- eine wettbewerbsfähige Konditionierung
- eine hohe Produktflexibilität
- schnelle Entscheidungsfindung und
- Verlässlichkeit und Qualität

von anderen Angeboten abheben.

### **Folie: Was uns im Wettbewerb auszeichnet**

Die Berlin Hyp ist im Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen voll wettbewerbsfähig. In unseren Zielmärkten haben wir eine sehr gute Kundenakzeptanz erreicht. Und wir sehen uns auch weiterhin gut gerüstet für den Wettbewerb.

## **2.2. Erfolge am Kapitalmarkt**

Besonders gut vorangekommen sind wir außerdem am Kapitalmarkt, an dem sich die Refinanzierungssituation der Bank weiter deutlich verbesserte. Im Bereich der Jumbo-Pfandbriefe konnten insgesamt 4,3 Mrd. EUR als Öffentliche Pfandbriefe bzw. als Hypothekendarlehenpfandbriefe platziert werden. Die Emissionen wurden über alle Laufzeiten zu weiter verringerten Spreads begeben.

Der Bruttoabsatz lag mit 8,9 Mrd. EUR nochmals über dem Vorjahresniveau von 7,6 Mrd. EUR. Im Jahr 2005 waren wir wieder einer der großen Pfandbriefemittenten und belegten im Hinblick auf das Emissionsvolumen den 3. Rang in Deutschland.

## **Folie: Funding-Aktivitäten und Spreads**

### **3. Die Entwicklung des Geschäftsjahres 2005**

Soweit, verehrte Zuhörer, zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren des Geschäftsjahres 2005. Lassen Sie mich nun die Ergebnisentwicklung im Einzelnen erläutern:

Ich habe es zu Beginn vorweg genommen: Das Geschäftsjahr 2005 war ein sehr erfolgreiches Jahr. Neben der erreichten Stabilisierung der Ertragsseite haben dazu vor allem die konsequent gelebte Kostendisziplin und das erfolgreiche Risikomanagement beigetragen.

Der Zinsüberschuss konnte mit 222,3 Mio. EUR annähernd auf dem hohen Vorjahresniveau gehalten werden.

Der Provisionsüberschuss verbesserte sich aufgrund des gestiegenen Kreditgeschäfts erfreulich um 1,9 Mio. EUR.

#### **Folie: Entwicklung des Zinsüberschusses seit 2002 (in Mio. EUR)**

Die Verwaltungsaufwendungen konnten wir im Berichtsjahr um 1,6 Prozent auf 75,0 Mio. EUR senken.

Der größte Teil der Einsparungen entfiel auf die anderen Verwaltungsaufwendungen, die mit 30,7 Mio. EUR erheblich unter dem Vorjahreswert von 37,1 Mio. EUR lagen. Ausschlaggebend dafür waren deutlich geringere Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Rechtsberatungsgesetz.

Dagegen stiegen die Kosten für Informationstechnologie von 8,1 Mio. EUR auf 11,4 Mio. EUR, um den Anforderungen von Basel II und der internationalen Bilanzierung (IFRS) im Rahmen unserer Konzerneinbindung gerecht zu werden. Der Personalaufwand erhöhte sich von 33,8 Mio. EUR auf 36,1 Mio. EUR. Grund dafür waren höhere Rückstellungen für Pensionen und Soziale Abgaben. Zudem wirkten sich Tarifierhöhungen des Bankgewerbes und die planmäßige Rücknahme eines Teils der Gehaltskürzungen aus der Sanierungsvereinbarung aus.

Die Cost-Income-Ratio betrug zum 31. Dezember 2005 33,5 Prozent nach 33,6 Prozent im vorangegangenen Berichtsjahr. Vergleicht man dieses Ergebnis mit den Wettbewerbern, die

ein ähnliches Geschäftsmodell verfolgen, so liegen wir damit signifikant besser als der Branchenschnitt.

### **Folie: Cost- Income-Ratio**

Die Vorsorge für das Kreditgeschäft konnten wir deutlich um rund 22 Prozent nach 112,8 Mio. EUR auf 88,3 Mio. EUR zurückfahren. Dieser Rückgang ist Resultat unserer konsequenten Risikopolitik und dokumentiert die erreichten Qualitätsfortschritte in unserem Kreditportfolio. Wie bereits im Vorjahr konnten wir zahlreiche Objekte, die in den vorangegangenen Jahren notleidend geworden waren, an Investoren verkaufen.

Der Bewertungsbedarf im Wertpapiergeschäft erforderte 2005 einen Aufwand von 3,0 Mio. EUR, nachdem im Vorjahr hier ein positiver Ergebnisbeitrag von 7,7 Mio. EUR verbucht worden war.

### **Folie: Entwicklung der Risikovorsorge (in Mio. EUR)**

Nach Risikovorsorge, die saldiert 91,3 Mio. EUR (105,1 Mio. EUR) betrug, weist die Berlin Hyp ein um 26,5 Prozent gestiegenes Betriebsergebnis von 57,7 Mio. EUR (45,6 Mio. EUR) aus.

Die Aufwendungen für Verlustübernahmen – ausschließlich für die Berlin Hyp Immobilien GmbH - betrugen 3,6 Mio. EUR nach 0,7 Mio. EUR im Vorjahr.

Für Prozesskostenrückstellungen und Restrukturierungsmaßnahmen fiel in Höhe von 8,9 Mio. EUR außerordentlicher Aufwand an.

Außerdem erfolgte im Berichtsjahr die Anwachsung der Berlin Hyp Grundstücksverwaltung GbR, in der selbstgenutzte Immobilien enthalten waren, auf die Berlin Hyp. Mit dieser weiteren Verschlankung unserer internen Struktur ist für uns die gesetzliche Verpflichtung zur Aufstellung eines Konzernabschlusses entfallen. Die Berlin Hyp hält jetzt nur noch Anteile an Tochterunternehmen, deren Einbeziehung unter dem Aspekt der Wesentlichkeit keinen Einfluss auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage hat. Es entfällt sowohl nach HGB als auch nach den „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) gemäß § 290 in Verbindung mit § 315 a HGB die Verpflichtung, einen Konzernabschluss aufzustellen sowie nach Segmenten zu berichten.

Wir profitieren dadurch von vereinfachten Berichtsstrukturen und müssen im Hinblick auf die Bilanzierung nach IFRS nur im Rahmen der Einbindung in die Konzernmutter Bankgesellschaft Berlin Sorge tragen.

#### **Folie: Ergebnis des Geschäftsjahres 2005: Aus der GuV**

Insgesamt weisen wir in der Berlin Hyp unter Berücksichtigung der erläuterten Positionen einen kräftigen Gewinnsprung aus: Vor Steuern erzielte die Bank ein Ergebnis von 45,7 Mio. EUR und übertraf damit den Vorjahreswert von 31,4 Mio. EUR deutlich.

Nach der Steuerposition in Höhe von 9,0 Mio. EUR erreichen wir einen um fast 50 Prozent gestiegenen Jahresüberschuss in Höhe von 36,7 Mio. EUR.

#### **Folie: Weitere Kennzahlen der Berlin Hyp**

Die Bilanzsumme der Bank stellte sich zum Jahresende auf 39,6 Mrd. EUR nach 35,7 Mrd. EUR im Vorjahr. Wesentlich zu der Steigerung beigetragen hat die Ausweitung des Bestands bei den festverzinslichen Schuldverschreibungen.

Der Immobilienfinanzierungsbestand bewegte sich mit 15,4 Mrd. EUR auf Vorjahresniveau (15,5 Mrd. EUR).

Meine Damen und Herren,

auch 2005 zeigten die Zahlen der Berlin Hyp einen eindeutigen Aufwärtstrend. Dies war nur möglich durch

- den deutlichen Ausbau der Marktposition und die Gewinnung neuer Kunden
- die weitere Straffung der Unternehmensstrukturen und
- die Verbesserung des Risikoprofils der Bank.

Der nachhaltige Ergebnisanstieg hat der weiteren Stärkung der Bank gedient und ist wichtige Basis für unsere Arbeit in den kommenden Jahren. Denn auch für 2006 und 2007 haben wir uns wieder ehrgeizige Ziele gesetzt.

#### **4. Ziele und Herausforderungen des Jahres 2006**

Lassen Sie uns deshalb einen Blick auf die noch vor uns liegenden Aufgaben werfen:

#### **4.1. Weiterer Ausbau der Marktposition**

Eines unserer vorrangigen Ziele für das Jahr 2006 ist es unverändert, die Marktposition zu festigen und bundesweit eine noch stärkere Marktdurchdringung zu erreichen. Wir wollen unsere Vertriebsstärke nachhaltig fortentwickeln und unser Marktprofil schärfen. Gleichzeitig gilt es, strengste Qualitätsanforderungen an das Neugeschäft zu stellen – was angesichts des zunehmend schärfer werdenden Wettbewerbs einmal mehr keine einfache Aufgabe sein wird.

Bedauerlicherweise ist in den letzten Monaten immer deutlicher geworden, dass die im Immobilienfinanzierungsgeschäft zu erzielenden Margen zunehmend unter Druck geraten. Zudem sind unsere Mitbewerber häufig risikofreudiger unterwegs als wir das sind. Trotzdem werden wir von unserer Maxime „Qualität vor Quantität“ nicht abrücken - im Zweifel ist in unserem Geschäft weniger mehr.

Um dennoch die gewünschten Neugeschäftserfolge zu erzielen, werden wir unsere Vertriebsmannschaft gezielt ausbauen. Strategisch haben wir zum Beispiel den norddeutschen Markt im Blick, weshalb wir unsere Vertriebsorganisation in Hamburg neu ausgerichtet haben. Die zahlreichen großen Bauvorhaben der Region und die soliden wirtschaftlichen Strukturen der dort angesiedelten Immobilienunternehmen bieten unseres Erachtens besonderes Potenzial.

Aber auch die anderen Organisationseinheiten im gemeinsamen Vertrieb mit der Bankgesellschaft und LBB werden zielgerichtet verstärkt.

#### **Folie: Organigramm des Vertriebsbereichs**

In den Geschäftsstellen in Düsseldorf, Frankfurt und München sowie für die Abteilung „Spezialkunden/Ausländische Investoren“ haben wir bereits weitere Vertriebsprofis eingestellt.

#### **4.2. Portfolio-Optimierung**

Aber nicht nur im Immobilienfinanzierungsneugeschäft, sondern auch im Bestandsgeschäft haben wir uns sehr viel vorgenommen:

Hier werden wir unsere konsequente Risikopolitik fortsetzen und die Qualität des Portfolios durch kontinuierliches Risikomanagement weiter verbessern. Finanzierungen, die nicht

mehr unseren strengen Risiko- und Renditeanforderungen entsprechen, werden aus-  
gesteuert.

In Betracht kommen zunehmend Portfoliokäufe und -verkäufe, um den Bereinigungsprozess  
schneller voranzutreiben.

Das ungebremsst hohe Interesse ausländischer Investoren an dem Erwerb wohnwirtschaftli-  
cher und gewerblicher Immobilienpakete sollte diesen Prozess weiter stützen. Die derzeit  
günstige Marktlage wollen wir deshalb verstärkt nutzen.

Parallel dazu werden wir mit unseren eigenen Sanierungs- und Abwicklungsspezialisten im  
Bereich Risikobetreuung individuelle Lösungsmodelle für die verbliebenen Problemengage-  
ments erarbeiten.

Hier haben wir in der Vergangenheit bereits große Fortschritte erzielt.

Dies gilt es fortzusetzen, um mit einer breiten geografischen Diversifikation zu einem ange-  
messenen Portfolio-Mix zu gelangen und unser Risikoprofil weiter zu verbessern. Ende letz-  
ten Jahres haben wir beispielsweise durch den Verkauf eines kleinen Teilportfolios auf einer  
US-amerikanischen Internet-Plattform erste Erfahrungen gesammelt.

#### **4.3. Professionalisierung des Immobilienmarkts: Flexibles Produktangebot und Know-how gefordert**

Die zunehmende Internationalisierung des Immobilienmarkts stellt unser Haus je-  
doch nicht nur im Bereich Risikobetreuung vor neue Herausforderungen. Sie wirkt  
sich auch in anderen Unternehmensbereichen aus, zum Beispiel im Vertrieb und in  
der Personalentwicklung.

Lassen Sie mich dazu zunächst kurz erläutern, warum der deutsche Immobilien-  
markt wieder verstärkt in den Fokus ausländischer Investoren geraten ist.

Denn: Deutsche Immobilien sind momentan „in“.

Warum?

- Die internationale Anlagemärkte sind momentan außerordentlich liquide - bei gleich-  
zeitig mangelnden Anlagealternativen.
- Wir haben ein vergleichsweise niedriges Zinsniveau auch in Deutschland.

- Die Einstiegspreise sind - vor allem im internationalen Vergleich - sehr niedrig und last but not least
- ist das Angebot dank der hohen Abgabebereitschaft bei den Eigentümern der öffentlichen Hand, von Unternehmen und Institutionen zurzeit sehr groß.

Das Interesse dieser Finanzinvestoren ist vorrangig kapitalmarktgetrieben. Es führte bereits zu einem starken Anstieg großvolumiger Transaktionen und - das ist wichtig für uns Immobilienbanken – zu zahlreichen großvolumigen Finanzierungen in Deutschland. Bei bereits realisierten Weiterverkäufen waren nicht unerhebliche Preissteigerungen zu beobachten. Die Nachhaltigkeit dieser Entwicklung und des großen Interesses gilt es aus unserer Sicht abzuwarten.

Eines ist jedoch sicher: Der deutsche Immobilienmarkt steht zunehmend im internationalen Wettbewerb. Immobilien entwickeln sich immer stärker zu einer flexiblen Handelsware – sie sind schon lange kein ausschließlich langfristig gehaltenes Asset mehr.

Dadurch sind vor allem die Marktakteure zum Umdenken gezwungen. Waren früher viel Erfahrung, ein „Händchen für die Immobilie“, ein qualifiziertes Bauchgefühl und vor allem gute Kontakte wichtig für ein erfolgreiches Agieren am Markt, so sind heute außerdem noch ganz andere Kompetenzen erforderlich.

Das Spektrum des neuen Anforderungsprofils ist breit, auch für uns Banken. Die notwendige Angebotspalette reicht von der Finanzberatung und Strukturierung von Finanzierungen bis zur Syndizierung und Verbriefung.

Die reine Immobilienfinanzierung allein ist nicht mehr gefragt - wir sind gefordert, unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die sowohl Finanzierungs- als auch Kapitalmarktinstrumente verbinden.

Auch die Investitionszeiträume und damit die Laufzeiten der Finanzierungen verkürzen sich. Markt- und Marktfolgebereich müssen immer mehr die häufig nur kurzfristig ausgereichten Finanzierungen durch Neugeschäftsabschlüsse kompensieren.

Unsere Mitarbeiter stellt dieser Strukturwandel vor neue Herausforderungen. Aus diesem Grund erheben wir individuell für jeden einzelnen den Entwicklungs- und Qualifizierungsbedarf.

Die bereits im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegene Zahl der Fortbildungsmaßnahmen zeigt, wie ernst wir diese Aufgabe nehmen: Insgesamt haben 251 Mitarbeiter an 536 Seminaren teilgenommen. Über die Zusammenarbeit mit unserer Konzernmutter können wir auch im Weiterbildungsbereich Synergien heben – sei es im Vertriebstraining, in der Grund- und

Expertenqualifizierung im Bereich Kredit oder bei einzelnen Fach- und persönlichkeitsbildende Seminaren. Im Hinblick auf die Internationalisierung unseres Geschäfts liegt uns auch der Ausbau der Fremdsprachenkompetenzen unserer Mitarbeiter am Herzen.

#### **4.4. Konsequente Geschäftsprozessanalyse und aktives Kostenmanagement**

Die Leistungsfähigkeit unserer Bank muss auf einem gesicherten Fundament stehen. Neben dem Ausbau der Ertragspositionen müssen wir deshalb unsere Kosten stets kontrollieren und dazu die Geschäfts- und Verwaltungsprozesse immer wieder auf den Prüfstand stellen.

Die Reorganisation der Zusammenarbeit mit unserer Konzernmutter und die SAP-bedingten neuen Geschäftsprozesse haben im Verlauf des letzten Jahres deutlich gemacht, dass verschiedene Unternehmensbereiche nicht effizient über zwei Standorte verteilt geführt werden können. Vor diesem Hintergrund haben wir bereits Mitte 2005 entschieden, die Organisationseinheiten, die bisher an beiden Firmensitzen in Hannover und Berlin vertreten waren, am hiesigen Standort zusammenzuführen.

Betroffen von der Zusammenlegung sind die Bereiche Kredit, Organisation/IT, Personalwesen, Rechnungswesen und Risikobetreuung. Den meisten der 56 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter konnten wir glücklicherweise einen Arbeitsplatz in Berlin anbieten und deshalb auf betriebsbedingte Kündigungen weitgehend verzichten. Die Zusammenführung der Organisationseinheiten soll im Sommer 2006 weitestgehend abgeschlossen werden. Sie wird auch perspektivisch dazu beitragen, die Verwaltungsaufwendungen weiter zu senken und unsere Bearbeitungsprozesse zu verschlanken und zu beschleunigen.

Vor diesem Hintergrund schlagen wir der Hauptversammlung vor, den Doppelsitz in Hannover aufzuheben und die Satzung entsprechend zu ändern. In Hannover wird danach nur noch der Bereich Bankbetrieb angesiedelt sein.

Über dieses Integrationsprojekt hinaus werden wir auch im laufenden Jahr in anderen Unternehmensbereichen die Geschäftsprozesse überprüfen, um die Effizienz der Bank weiter zu steigern. Außerdem sollen die laufenden Großprojekte vorangetrieben bzw. zum Abschluss gebracht werden. Einen besonderen Fokus legen wir dabei auf das kostenintensive Basel II-Projekt, in dem derzeit rund 20 Mitarbeiter mit Unterstützung einer externen Beratungsgesellschaft die Bank auf die neue Baseler Eigenkapitalverordnung vorbereiten.

Unser besonderes Augenmerk werden wir außerdem auf die Ende des Jahres beginnenden Vorbereitungen für den Privatisierungsprozess legen, in den wir gemeinsam mit der Bankgesellschaft Berlin gehen werden.

## **5. Ausblick auf 2006**

### **5.1. Das erste Quartal 2006**

Meine Damen und Herren,  
meine Ausführungen zu den Zielen und Herausforderungen im aktuellen Geschäftsjahr haben Ihnen gezeigt, dass wir uns auch für die Zukunft viel vorgenommen haben.

Deshalb freuen wir uns besonders über den guten Auftakt des laufenden Jahres.

Hier nun die wichtigsten Eckwerte des ersten Quartals 2006:

Der Zins- und Provisionsüberschuss stieg saldiert auf 57,9 Mio. EUR nach 55,5 Mio. EUR im anteiligen Zeitvergleich. Gleichzeitig konnten wir den Verwaltungsaufwand auf 17,5 Mio. EUR weiter zurückfahren. Die Cost-Income-Ratio verbesserte sich dadurch von 33,5 Prozent auf 29,5 Prozent.

Die Risikovorsorge wurde erneut reduziert und betrug noch 19,0 Mio. EUR nach 22,8 Mio. EUR. Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge stellte sich auf 22,8 Mio. EUR. Nach Berücksichtigung weiterer, ebenfalls rückläufiger Aufwandspositionen betrug der Gewinn vor Steuern 22,6 Mio. EUR nach 11,4 Mio. EUR im Jahr 2005.

Das Immobilienfinanzierungsneugeschäft betrug zum **31. Mai 2006** knapp 1,1 Mrd. EUR und lag damit deutlich über dem Ergebnis des Vorjahreszeitraums. Allerdings sind in diesem Betrag großvolumige Sondergeschäfte enthalten. Wir sind aber sehr zuversichtlich, dass unser Vertriebsbereich auch im weiteren Jahresverlauf erfolgreich sein wird. Unsere Zielvorstellung für das Neugeschäft liegt in diesem Jahr deshalb erneut über dem Vorjahreswert. Wie erläutert werden wir hier jedoch sehr genau hinschauen, welche Geschäfte wir in die Bücher nehmen.

## 5.2. Abschluss

Sie sehen, meine Damen und Herren, die Zahlen weisen erneut in die richtige Richtung. Allerdings ist das gute Ergebnis der ersten Monate des laufenden Geschäftsjahres aufgrund des kurzen Berichtszeitraums grundsätzlich noch nicht geeignet, um auf das Gesamtjahr hochgerechnet zu werden. Auf Basis der bereits erzielten Erfolge sind wir aber zuversichtlich, die positive Entwicklung der Berlin Hyp mit Nachdruck fortzusetzen und den Jahresüberschuss auch 2006 weiter zu verbessern.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, unser Ziel ist die weitere innere Stärkung der Bank. Aus diesem Grund empfehlen wir der Hauptversammlung in diesem Jahr noch keine Gewinnausschüttung. Dennoch ist es uns ein besonderes Anliegen, Sie in Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Entwicklung der Berlin Hyp angemessen am Unternehmenserfolg zu beteiligen. Deswegen schlagen wir vor, den Gewinn auf neue Rechnung vorzutragen.

Unter der Voraussetzung, dass das Jahr 2006 weiterhin erfolgreich verläuft und wir die positive Ergebnisentwicklung der Bank unseren Planungen entsprechend fortschreiben können, werden wir dann im nächsten Jahr einen Vorschlag zu einer Ausschüttung unterbreiten.

An dieser Stelle möchte ich Ihnen, unseren Aktionären, – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – sehr herzlich für das entgegengebrachte Vertrauen und den konstruktiven Beistand, mit dem Sie die Berlin Hyp begleiten, danken. Wir werden auch künftig unsere Kraft unvermindert dafür einsetzen, Ihr Vertrauen nicht zu enttäuschen. Ich hoffe, dass Sie uns weiterhin auf unserem Weg unterstützen werden.

Unseren besonderen Dank verdienen außerdem unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit ihrem überdurchschnittlichen Engagement und Leistungswillen die Bank in ihre heutige gute Verfassung gebracht haben.

Dank dieser Mitarbeiter ist Ihre Berlin Hyp heute ein durchsaniertes Institut, das mit Fug und Recht behaupten kann, zu den bedeutenden Finanzierern am deutschen Immobilienmarkt zu gehören. Unsere Kernkompetenz liegt in der Immobilienfinanzierung – *hier* sind wir strategisch gut aufgestellt, *hier* verfügen wir über ein überzeugendes Geschäftsmodell.

Mit unserer Mannschaft - um in diesen Tagen in der Sprache des Fußballs zu bleiben - sehen wir uns für die Zukunft und für den anstehenden Privatisierungsprozess gut gerüstet:

mit einem durchtrainierten und eingespielten Team gehen meine Vorstandskollegen und ich sehr gerne in die nächste Spielrunde.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Wir stehen Ihnen für Ihre Fragen sehr gerne zur Verfügung.