



Präsentation des Unternehmensergebnisses  
Geschäftsjahr 2005

Jan Bettink  
Vorstandsvorsitzender

Berlin, 30. März 2006

Es gilt das gesprochene Wort!

Sehr geehrte Damen und Herren,  
guten Morgen,

zu der heutigen Präsentation unseres Unternehmensergebnisses im Geschäftsjahr 2005 und dem Ausblick auf 2006 heiÙe ich Sie recht herzlich willkommen.

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

Wir konnten die Sanierung und Neuausrichtung der Berlin Hyp abschließen.

Mit dem bislang besten wirtschaftlichen Ergebnis seit Beginn der Restrukturierung haben wir die Leistungsfähigkeit dieser Bank erneut unter Beweis gestellt:

Ein guter Beleg dafür sind die wirtschaftlichen Eckdaten:

- Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge stieg um 26,5 Prozent auf 57,7 Mio. EUR.
- Die Restrukturierung des Kreditportfolios haben wir fortgesetzt. Im Kreditgeschäft sank die Risikovorsorge um 21,7 Prozent auf 88,3 Mio. EUR.
- Vor Ertragssteuern stellte sich der Gewinn auf 45,7 Mio. EUR und lag damit um 45,5 Prozent über den Vorjahreswert.

Was nun waren die wesentlichen Stellschrauben für diese positive Entwicklung der Bank?

**Folie: Die wichtigsten Aufgaben im Geschäftsjahr 2005, Seite 3**

**Ad 1. Ausbau und Festigung der Marktposition:**

**a. Signifikanter Anstieg des Neugeschäfts in der gewerblichen Immobilienfinanzierung**

Den größten Fortschritt erzielten wir im Ausbau unseres operativen Kundengeschäfts:

Mit einem Neuzusagevolumen für Immobilienfinanzierungen von 1,5 Mrd. EUR haben wir unser Vorjahresergebnis um 74 Prozent übertroffen. Angesichts der Tatsache, dass wir uns - im Gegensatz zu den meisten Mitbewerbern – auf Finanzierungsaktivitäten in Deutschland konzentrieren, 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), Seite 4**

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 Kapitalgeber an.

Mit der zunehmenden Internationalisierung des inländischen Markts setzen sich allerdings auch kürzere Investitionshorizonte durch, auf die wir mit einer Anpassung unseres Produktangebots reagieren und die eine konsequente Forcierung der Vertriebsaktivitäten erfordern.

**Folie: Aufteilung des Neugeschäftsvolumens 2005 nach Kundensegmenten (in Prozent)... Seite 5**

Regional haben wir nach wie vor die wirtschaftlichen Ballungszentren Deutschlands im Blick. Damit unterscheiden wir uns strategisch von unseren Mitbewerbern, wenngleich der eine oder andere Anbieter in der letzten Zeit begonnen hat, sich auch wieder auf den deutschen Markt zu besinnen.

57 Prozent der Neugeschäftsabschlüsse betrafen Immobilien in den alten Bundesländern.

**Folie: Struktur des Immobilienfinanzierungsneugeschäfts 2005 nach Regionen (in Prozent)...., Seite 6**

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 auch 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 wurden mit neu akquirierten Kunden erzielt.

All dies stellt unter Beweis, dass unser Geschäftsmodell die Vorteile einer Immobilienfinanzierungsbank mit denen einer Universalbank ideal verbindet. Wir sind über unseren Bereich Konsortialfinanzierung und im Hinblick auf die gute Kapitalisierung der Bank in der Lage, auch sehr großvolumige Finanzierungen darzustellen. Die Strukturen in unserem Haus zeichnen sich durch Schnelligkeit, Flexibilität und hohe Kundenorientierung aus.

Nur dadurch war es in dem schwierigen Marktumfeld in unserem Kernmarkt Deutschland möglich, unsere hohen Vorgaben sogar überzuerfüllen und auch in den neuen Zielmärkten eine gute Kundenakzeptanz zu erzielen.

Fazit: Die Berlin Hyp ist im Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen voll wettbewerbsfähig. Und wir sehen uns auch weiterhin gut gerüstet für den Wettbewerb auf dem Immobilienfinanzierungsmarkt.

#### **Ad 1b: Erfolge am Kapitalmarkt**

Gut vorangekommen sind wir auch 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 Hypothekendarlehen 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.

**Folie: Aufgenommene Refinanzierungsmittel, Seite 8**

**Ad 2: Die Entwicklung des Geschäftsjahres 2005 im Einzelnen:**

**a) Risikovorsorge und Kostenentwicklung im Griff:**

Sehr geehrte Gäste,

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.

**Folie: Ergebnis des Geschäftsjahres 2005: Aus der GuV (1), Seite 9**

Der Zins- und Provisionsüberschuss konnte mit 221,8 Mio. EUR annähernd auf dem hohen Vorjahresniveau (224,6 Mio. EUR) 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), Seite 10**

### **Verminderter Verwaltungsaufwand**

Die Verwaltungsaufwendungen konnten wir im Berichtsjahr erneut um 1,6% 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 im Hinblick auf unsere Konzerneinbindung den Anforderungen der internationalen Bilanzierung (IFRS) und von Basel II 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.

Die Cost-Income-Ratio betrug zum 31. Dezember 2005 33,5% nach 33,6% im vorangegangenen Berichtsjahr.

Vor Risikovorsorge erzielte die Berlin Hyp ein Betriebsergebnis von 149,0 Mio. EUR (150,7 Mio. EUR).

### **Gesunkene Risikokosten im Kreditgeschäft**

Aufgrund des weiterhin erfolgreichen und konsequenten Risikomanagements ging die Vorsorge für das Kreditgeschäft erneut um rund 22 Prozent deutlich zurück und stellte sich auf 88,3 Mio. EUR nach 112,8 Mio. EUR im Jahr 2004. Wie bereits 2004 konnten wir 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.

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.

**b) Konsequente Überprüfung und Optimierung von Geschäftsprozessen**

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

Darüber hinaus stellten wir für Prozesskostenrückstellungen und Restrukturierungsmaßnahmen 8,9 Mio. EUR in die außerordentlichen Aufwendungen ein.

Außerdem erfolgte im Berichtsjahr die Anwachsung der Berlin Hyp Grundstücksverwaltung GbR, in der selbstgenutzte Immobilien enthalten waren, auf die Berlin Hyp. Damit 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. Damit entfällt sowohl nach HGB als auch nach den „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) gemäß § 290 i.V. mit § 315 a

HGB die Verpflichtung, einen Konzernabschluss aufzustellen sowie nach Segmenten zu berichten.

Wir profitieren nunmehr von vereinfachten Berichtsstrukturen und müssen im Hinblick auf die Bilanzierung nach den „International Financial Reporting Standards“ nur im Rahmen der Einbindung in die Konzernmutter Bankgesellschaft Berlin Sorge tragen.

**Folie: Ergebnis des Geschäftsjahres 2005: Aus der GuV (II), Seite 13**

Im 2. Halbjahr 2005 haben wir entschieden, vier Unternehmensbereiche, die bisher an den beiden Firmensitzen in Hannover und Berlin vertreten waren, am hiesigen Standort zusammenzuführen. Betroffen sind die Bereiche Kredit, Organisation/IT, Personalwesen und Risikobetreuung. Den meisten der 56 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern konnten wir glücklicherweise einen Arbeitsplatz in Berlin anbieten und deshalb auf betriebsbedingte Kündigungen weitgehend verzichten. Die Zusammenführung wird vorrangig in den ersten sechs Monaten des Jahres 2006 umgesetzt und wird dazu beitragen, die Verwaltungsaufwendungen auch perspektivisch zu senken.

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 (6,6 Mio. EUR) erreichen wir einen um fast 50 Prozent gestiegenen Jahresüberschuss in Höhe von 36,7 Mio. EUR nach 24,8 Mio. EUR im Jahr 2004.

**Folie: Weitere Kennzahlen der Berlin Hyp, Seite 14**

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 Bestandsvolumens bei den festverzinslichen Schuldverschreibungen. Der Immobilienfinanzierungsbestand bewegte sich mit 15,4 Mrd. EUR (15,5 Mrd. EUR) auf Vorjahresniveau.

Fazit: Unsere Zahlen zeigen wieder 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.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben Beachtliches geleistet. Nur mit ihrer Leistungsstärke und ihrem Engagement konnten wir die Bank wieder dorthin bringen, wo sie heute steht.

## **Ausblick**

Lassen Sie uns nun einen Blick auf das Jahr 2006 werfen:

**Folie: Ziele und Herausforderungen im Jahr 2006, Seite 15**

Unsere konsequente Risikopolitik werden wir fortsetzen. Dazu werden wir Finanzierungen, die nicht mehr unseren strengen Risiko- und Renditeanforderungen entsprechen, aussteuern. Die Qualität des Portfolios soll durch kontinuierliches Risikomanagement weiter verbessert werden. In Betracht kommen dafür gleichermaßen

Portfoliokäufe und –verkäufe, um den Bereinigungsprozess schneller voranzutreiben.

Ende letzten Jahres haben wir beispielsweise durch den Verkauf eines kleinen Teilportfolios erste Erfahrungen gesammelt. Weitere Portfoliotransaktionen werden wir prüfen.

Das ungebremsst hohe Interesse ausländischer Investoren an dem Erwerb wohnwirtschaftlicher und gewerblicher Immobilienpakete sollte diesen Prozess weiter stützen. Parallel dazu werden wir mit unseren eigenen Sanierungs- und Abwicklungsspezialisten im Bereich Risikobetreuung individuelle Lösungsmodelle für die verbliebenen Problemengagements erarbeiten.

Nun zum Neugeschäft: Hier bewegen wir uns auch 2006 sowohl im Hinblick auf die a) Konkurrenzsituation als auch auf die b) Verfassung des Immobilienmarkts in einem sehr anspruchsvollen Umfeld.

Warum?

a) Konkurrenzsituation:

Mit dem neuen Pfandbriefgesetz, das seit dem 19. Juli 2005 in Kraft ist, veränderte sich nicht nur der Rechtsrahmen. Seitdem wurden auch einzelne Hypothekenbanken in ihre Mutterkonzerne reintegriert, wieder andere veränderten ihr Geschäftsmodell. Durch die gesetzliche Öffnung des Pfandbriefmarktes kamen außerdem Neuemittenten hinzu. Zudem kehren – wie bereits erläutert - verschiedene Immobilienfinanzierer, die sich früher auf das Auslandsgeschäft fokussierten, mit ihrem Angebot mittlerweile auch wieder nach Deutschland zurück. Der in der Branche ohnehin bestehende Konsolidierungsdruck und die Konkurrenzsituation haben sich insgesamt verstärkt. Dieser Prozess hält an.

Am gewerblichen Immobilienfinanzierungsmarkt in Deutschland verfügen wir aber –wie erläutert – mittlerweile wieder über eine gefestigte und aussichtsreiche Position. Diesen Erfolg werten wir als Bestätigung unseres Geschäftsmodells.

Unser wichtigstes Ziel für das Jahr 2006 ist es deshalb, unsere Marktposition weiter zu festigen und bundesweit eine noch stärkere Marktdurchdringung zu erreichen. Dazu wird zum Beispiel der Vertriebsbereich in Norddeutschland 2006 gezielt ausgebaut. Hier gibt es Marktchancen, die es auszunutzen gilt. Wir wollen die Vertriebsstärke nachhaltig fortentwickeln und unser Marktprofil schärfen.

b) Verfassung des Immobilienmarkts:

Mit Blick auf die Marktlage ist allerdings festzuhalten, dass der Kernmarkt Deutschland unverändert schwierig ist: Während die Talsohle endlich durchschritten scheint, entwickeln sich die einzelnen Marktsegmente noch immer sehr unterschiedlich. Die wesentlichen Impulse gehen dabei in erster Linie von den bereits genannten großen Portfoliotransaktionen aus. Da die Investoren häufig sehr kurze Investitionshorizonte verfolgen, kam es bereits zu Weiterverkäufen, bei denen nicht unerhebliche Preissteigerungen zu verzeichnen waren. Davon ist bislang vorrangig der Wohnungsbaubereich betroffen, ähnliche Tendenzen zeichnen sich jedoch auch bei Einzelhandels- und gewerblichen Portfolien ab.

Aufgrund der anhaltend schwachen Wirtschaftsdynamik bleibt deshalb die Nachhaltigkeit der zu beobachtenden positiven Trends abzuwarten. Die Volatilität der Märkte wird jedoch sicher weiter zunehmen.

Dennoch gilt in jedem Fall, dass es eine Menge Investoren gibt, die an Deutschland glauben. Wir sind deshalb optimistisch, auch 2006 ein Neugeschäftsvolumen auf Vorjahresniveau zu erzielen.

Darüber hinaus werden wir auch im laufenden Jahr

- Geschäftsprozesse überprüfen und die Effizienz der Bank weiter steigern
- die laufenden Großprojekte (v.a. die Vorbereitungen für Basel II) vorantreiben und
- besondere Priorität auf die beginnenden Vorbereitungen für den Privatisierungsprozess legen, in den wir gemeinsam mit der Bankgesellschaft Berlin gehen werden.

Sie sehen, wir haben uns wieder viel vorgenommen. Auf Basis der bereits erzielten Erfolge sind wir zuversichtlich, die positive Entwicklung der Berlin Hyp mit Nachdruck fortzusetzen und den Jahresüberschuss auch 2006 weiter zu verbessern.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und stehe nun für Ihre Fragen zur Verfügung.