

Berlin-Hannoversche Hypothekenbank AG

133. Ordentliche Hauptversammlung

Freitag, 5. Juni 2009

Ludwig Erhard Haus

Berlin

Rede von

Jan Bettink

Vorstandsvorsitzender

Es gilt das gesprochene Wort!

Sperrfrist 10.00 Uhr

I. 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 Kollegen, zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung. Vielen Dank, dass Sie so zahlreich unserer Einladung gefolgt sind. Ich hoffe, wir können Ihnen einen interessanten Vormittag bieten.

Mit dem Jahr 2008 liegt ein sehr schwieriges Bankenjahr hinter uns – sicherlich das bislang schwierigste in der Geschichte der Bundesrepublik. Es war gezeichnet von extremen Verwerfungen an den Finanzmärkten und einer deutlichen konjunkturellen Abkühlung, die sich immer stärker auch am Immobilienmarkt bemerkbar macht.

1.1. Das Jahr 2008 – ein Jahr der negativen Superlative

Was mit der sogenannten Subprime-Krise bereits im Sommer 2007 begann, gipfelte 2008 in der bislang größten Finanzmarktkrise seit dem 2. Weltkrieg. Die schwerwiegendsten Höhepunkte markieren dabei aus unserer Sicht der Konkurs der viertgrößten Investmentbank der USA, Lehman Brothers, im September und die Rettungsaktion des angeschlagenen Immobilienfinanzierers Hypo Real Estate im Oktober 2008. Trotz historisch bislang einmaliger, konzertierter Aktionen der weltweit betroffenen Regierungen und umfangreichen Rettungspaketen waren die Märkte in der Folge von einer extremen Unberechenbarkeit gekennzeichnet. Die Spreadniveaus, also die Risikozuschläge auf Wertpapiere, stiegen in allen Assetklassen stark an. Dies belastete zwangsläufig die Bilanzen der Finanzinstitute – auch wir waren davon direkt betroffen.

Diese negative Gesamtentwicklung zeigt sich u.a. an der Talfahrt des DAX, der zu Jahresbeginn 2008 noch bei 7.949 Zählern stand und das turbulente Jahr 2008 mit nur 4.810 Zählern beendete.

Folie: Entwicklung des Dax vom 02.01.2008-30.12.2008

1.2. Auswirkungen auf den Pfandbriefmarkt und die Folgen für die Immobilienfinanzierung

Gegen Jahresende wurde schließlich auch der Pfandbrief, als eines der bislang robustesten Instrumente von der Finanzmarktkrise erfasst. Die Emissionstätigkeit der Pfandbriefbanken ging im vierten Quartal deutlich zurück bzw. kam fast vollständig zum Erliegen. Aufgrund dieser Geschehnisse fanden im Anschluss lediglich kleinere, maßgeschneiderte Pfandbriefe in sehr geringem Umfang ihren Absatz bei Investoren durch sogenannte „Private Placements“.

Folie: Auswirkungen auf den Pfandbriefmarkt

Angesichts dieser erschwerten Refinanzierungsbedingungen haben wir ab diesem Zeitpunkt unsere Neugeschäftsaktivitäten zurückgefahren. Unseren Fokus richteten wir vielmehr auf die Sicherstellung einer angemessenen Liquiditätsausstattung und die Abarbeitung des bereits in der Genehmigungsphase befindlichen Finanzierungsneugeschäfts. Alle gegenüber unseren Kunden bereits getroffenen Zusagen haben wir aber auch in dieser Zeit selbstverständlich eingehalten. Darauf sind wir, nicht zuletzt im Sinne der Kundenbindung, ein klein wenig stolz, denn dies war in unserer Branche leider nicht die Regel.

Wir konzentrierten uns auf die Pflege langjähriger Geschäftsbeziehungen und auf die Vorprüfung bereits projektierte Finanzierungsvorhaben, um bei erneuter Öffnung der Pfandbriefmärkte auch im Immobilienfinanzierungsgeschäft kurzfristig wieder handlungsfähig zu sein.

Leider ist der Kapitalmarkt bis heute noch nicht wieder voll funktionsfähig, wenngleich es in den letzten Wochen deutliche Zeichen der Entspannung gegeben hat. Weltweit gibt es in hohem Umfang Liquidität, die nach adäquaten Anlagemöglichkeiten sucht - allerdings zu verteuerten Konditionen. Diese verschlechterten Refinanzierungsbedingungen müssen in der Konditionengestaltung Niederschlag finden - eine für Kunden wie Banken neue Erfahrung.

2. Das Geschäftsjahr 2008

2.1. Entwicklung der Ertragslage

In dieser Krisensituation hat sich Ihre Berlin Hyp vergleichsweise gut behauptet: Wir konnten das schwierige Jahr 2008 erfolgreich abschließen, obwohl das Ergebnis unter unserer eigenen Zielmarke lag. Angesichts des geschilderten Marktumfelds sind wir damit dennoch zufrieden.

Zum Verlauf des Geschäftsjahres 2008:

Folie:

- **Leicht gesunkener Zins- und Provisionsüberschuss**
- **Deutlich reduzierter Verwaltungsaufwand**
- **Cost-Income-Ratio verbessert**
- **Erneut verminderter Vorsorgebedarf im Kreditgeschäft**
- **Bewertungsbedarf im Wertpapiergeschäft**
- **Zufriedenstellende Entwicklung des Betriebsergebnisses nach Risikovorsorge**
- **Bilanzsumme leicht gestiegen**

Im Berichtsjahr erzielte die Berlin Hyp einen Zins- und Provisionsüberschuss in Höhe von 227,2 Mio. Euro nach 234,6 Mio. Euro im Jahr 2007. Das Zinsergebnis in Höhe von 214,4 Mio. Euro profitierte unter anderem vom gestiegenen Hypothekendarlehensbestand; vorgezogene Refinanzierungsmaßnahmen und die damit verbundene Liquiditätshaltung wirkten dagegen belastend. Im Gegenzug stellten diese Maßnahmen aber sicher, dass wir jederzeit über einen angemessenen Liquiditätsspielraum verfügten. Außerdem verminderten sich die Erträge aus Vorfälligkeitsentgelten gegenüber dem Vorjahr um 15,5 Mio. Euro.

Erfreulich entwickelte sich das Provisionsergebnis, weil das insgesamt sehr gute Immobilienfinanzierungsneugeschäft des Geschäftsjahres erneut zu verbesserten Erträgen aus Kreditbearbeitungsentgelten führte. Der Provisionsüberschuss stieg um 3,9 Mio. Euro auf 12,8 Mio. Euro.

Den Verwaltungsaufwand, der den Personalaufwand, andere Verwaltungsaufwendungen sowie die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Wirtschaftsgüter umfasst, haben wir im Vergleich zum Vorjahr deutlich von 79,1 Mio. Euro auf 74,3 Mio. Euro senken können. Trotz der gestiegenen Zahl der Mitarbeiter und der erhöhten Belastungen aus Tariferhöhungen sank der Personalaufwand insgesamt um 0,9 Mio. Euro auf 38,2 Mio. Euro, denn der Mehraufwand für die aktiven Mitarbeiter der Bank wurde durch verminderte Aufwendungen für die Altersvorsorge überkompensiert.

Die anderen Verwaltungsaufwendungen, die den Sachaufwand beinhalten, sind noch deutlicher gefallen und lagen zum Jahresende bei 28,8 Mio. Euro nach 32,1 Mio. Euro im Vorjahr.

Nachdem wir in den letzten fünf Jahren hohe Investitionen in die Organisation sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung – insbesondere galt das Augenmerk einer modernen IT-Plattform zur effizienten Abwicklung der Bankgeschäfte – tätigten, verbesserte sich die Kostenstruktur der

Bank erfreulich. Neben dem Rückgang der Kosten für Informationstechnologie haben sich auch die Gebäude- und Raumkosten sowie der Aufwand für Dienstleitungen Dritter reduziert.

Darüber hinaus sanken die Abschreibungen für die Betriebs- und Geschäftsausstattung der Bank um 0,6 Mio. Euro auf 7,3 Mio. Euro. Der Saldo der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge betrug minus 1,9 Mio. nach plus 3,1 Mio. Euro im Vorjahr. Hier werden im Wesentlichen die Ergebnisse aus der Bewertung von Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten, Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen, die im Vorjahr einen positiven Einmaleffekt erzeugten, Mieterträge und der Aufwand aus der Avalprovision für die mit dem Land Berlin abgeschlossene Detailvereinbarung ausgewiesen.

Die Cost-Income-Ratio verbesserte sich gegenüber dem Vorjahresstichtag geringfügig auf 33,0 Prozent nach 33,3 Prozent im Jahr 2007.

Mit 151,0 Mio. Euro liegt das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge um 7,6 Mio. Euro unterhalb des Vorjahresniveaus.

Der wiederum verminderte Kreditrisikovorsorgebedarf ist - neben dem erfolgreichen Sanierungs- und Abwicklungsmanagement - und dem damit verbundenen erneut erfreulichen Abbau gefährdeter bzw. notleidender Darlehen auch auf das in den vergangenen Jahren intensiv weiterentwickelte Frühwarnverfahren zurückzuführen.

Im Zuge dessen konnten Risiken frühzeitig erkannt und bearbeitet werden. Auch die in der Kreditrisikostategie verankerte vorsichtige Risikopolitik hat sich nachweislich dieser Zahlen erneut bewährt. Der Aufwand für die Kreditrisikovorsorge sank gegenüber 2007 um 16,2 Mio. Euro auf 43,5 Mio. Euro. Erkennbaren und latenten Risiken trugen wir mit der Bildung von Wertberichtigungen ausreichend Rechnung.

Obwohl im Geschäftsjahr keine Ausfälle im Wertpapiergeschäft zu verzeichnen waren, weist die Bank hier einen Aufwandssaldo in Höhe von 50,0 Mio. Euro nach 21,9 Mio. Euro im Vorjahr aus. Schwerwiegende wirtschaftliche Schwierigkeiten namhafter Kreditinstitute in der EU und den USA führten zu einer Erhöhung der Risikoprämien für alle Bankschuldverschreibungen. Der Preisverfall weitete sich im Jahresverlauf auch auf Emissionen erstklassiger Emittenten aus. Aufgrund der guten Bonität der Emittenten unserer Anlagen gehen wir unverändert davon aus, dass die aktuellen Wertminderungen nur vorübergehender Natur sind.

Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge hat sich im Zuge der negativen Marktgeschehnisse gegenüber dem Vorjahr um 19,5 Mio. Euro vermindert. Es erreichte 57,5 Mio. Euro.

Die Eigenkapitalrendite verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr von 10,9 auf 8,1 Prozent.

Analog zum verminderten Vorsteuerergebnis sank der Aufwand für Ertragsteuern von 21,8 Mio. Euro auf 12,6 Mio. Euro.

Der Jahresüberschuss betrug 44,7 Mio. Euro und lag damit um 10,4 Mio. Euro unter dem Vorjahresergebnis.

Einschließlich des Gewinnvortrags in Höhe von 34,6 Mio. Euro weist die Berlin Hyp einen Bilanzgewinn von 79,3 Mio. Euro aus.

Für das Geschäftsjahr 2008 schlagen wir Ihnen heute unter Tagesordnungspunkt 2 vor, eine Dividende von 35 Cent je Aktie auf die stimmberechtigten Stammaktien zu zahlen. Da die Dividende wie im Vorjahr in vollem Umfang aus dem steuerlichen Einlagekonto im Sinne des § 27 Körperschaftssteuergesetz geleistet wird, erfolgt die Auszahlung ohne Abzug von Kapitalertragsteuer und Solidaritätszuschlag. Bei inländischen Aktionären unterliegt die Dividende nicht der Besteuerung.

Die Bilanzsumme der Berlin Hyp stieg im Berichtsjahr um 0,3 Mrd. Euro auf 41,5 Mrd. Euro. Unter anderem ist dies auf den Zuwachs des Hypothekenbestands zurückzuführen – ein Ergebnis des hohen Neugeschäfts der letzten Jahre, das nun mit Zeitverzögerung bilanzwirksam wurde.

Folie: GuV 2008 (1+2)

Die Eigenkapitalziffern waren wie folgt: Die Gesamtkennziffer gemäß Solvabilitätsverordnung betrug 11,7 Prozent und die Kernkapitalquote 6,5 Prozent. Die alten, nur eingeschränkt vergleichbaren Vorjahreswerte gemäß Grundsatz I lagen bei 9,7 bzw. 5,3 Prozent.

Folie: Aus der Bilanz

2.2. Fazit 2008 – wo steht die Berlin Hyp heute?

In Summe hat ihre Berlin Hyp, verehrte Zuhörer, also trotz schwieriger Rahmenbedingungen ein solides Ergebnis erzielt. Ausschlaggebend dafür war unsere seit Jahren konservative Geschäftsstrategie.

Was waren die Erfolgsfaktoren? Warum steht die Berlin Hyp dort, wo sie steht?

Folie Punkte 1-5

1. Erfolgreiches, rechtzeitiges Funding vor HRE-Krise: 7,0 Mrd. EUR Neuemissionen im Jahr 2008

Unsere vorausschauende und damit rechtzeitige Refinanzierungsstrategie hat maßgeblich dazu beigetragen, dass wir im gesamten Jahr 2008 und auch heute über eine komfortable Liquiditätssituation verfügten und verfügen. Vor dem Ausbruch der Krise um die Hypo Real Estate - die zu deutlichen Einschränkungen am Pfandbriefmarkt führte - haben wir Pfandbriefemissionen mit einem Gesamtvolumen von 6,6 Mrd. Euro sowie danach weitere 400 Mio. Euro im Rahmen von Private Placements durchgeführt. Dadurch ist die Liquidität der Bank bis Mitte 2010 gesichert. Zusätzliche Emissionen werden erst erforderlich, wenn das Neugeschäft wieder verstärkt anzieht. Eine Inanspruchnahme des staatlichen Bankenrettungsfonds Soffin ist daher aus heutiger Sicht für uns nicht erforderlich.

Folie: Erfolgreiches Funding

2. Konservatives Wertpapierportfolio, keinerlei strukturierte Produkte

Bis heute hat die Bank außerdem keinerlei Ausfälle in ihrem Wertpapierportfolio zu verzeichnen. Wir haben nicht in sogenannte „toxische“ bzw. strukturierte Papiere investiert und sind also auch in unserer Anlagestrategie konservativ aufgestellt. Neugeschäft wurde nur mit Adressen sehr guter Bonität abgeschlossen, so dass wir unverändert davon ausgehen, dass die aktuellen Wertminderungen nur vorübergehender Natur sind. Darüber hinaus hatten wir das Glück, dass die Berlin Hyp keine Titel von Lehman Brothers, Washington Mutual oder isländischen Emittenten im Bestand hatte - und damit von den spektakulärsten Pleiten des letzten Jahres nicht betroffen war. Die Entwicklungen des Wertpapier- und Kommunalдарlehensportfolios werden der Unternehmensleitung regelmäßig in Bezug auf Exposure und Risikoklasse dargelegt. Außerdem haben wir im vergangenen Geschäftsjahr einen zusätzlichen Prozess implementiert, der tägliche Informationen über Kapitalmarktpartner liefert sowie im Notfall das sofortige Ableiten von Steuerungsmaßnahmen in der Bank sicherstellt.

3. Weitere Verbesserung des Kreditportfolios

Dank effizienter Kreditprozesse, einem adäquaten Risikomanagement und einem guten Frühwarnsystem ist es sogar im Krisenjahr 2008 gelungen, die Qualität unseres Kreditportfolios weiter zu verbessern. Neben der weiteren Reduzierung der sogenannten „Bad Loans“ konnte auch in nennenswertem Umfang eine Verbesserung der Risikoklassenstruktur erzielt werden.

4. Vorsichtige Kreditrisikostategie, in Krisenmärkten nur gering mit Krediten engagiert

Auch in unserem Immobilienfinanzierungsneugeschäft haben wir unseren konservativen Kurs gemeinsam mit der Landesbank Berlin fortgesetzt. Der Schwerpunkt unserer Tätigkeit lag unverändert im Investorengeschäft in wirtschaftsstarken Ballungsräumen. 54 Prozent der Beleihungsobjekte lagen in den alten Bundesländern, 31 Prozent in Berlin und den neuen Bundesländern sowie 15 Prozent im Ausland. In Krisenmärkten sind wir nur gering engagiert.

Folie: Neugeschäft nach Regionen

Ungeachtet der schwierigen Marktlage ist es uns dank der intensiven Vertriebsbemühungen gelungen, das Neugeschäftsvolumen weiter deutlich zu steigern. Dies belegen die Zahlen seit dem Jahr 2003.

Folie: Neugeschäftsentwicklung seit 2003

Selbst 2008 lag das Neugeschäft mit 3,6 Mrd. Euro noch über dem um Sondergeschäfte bereinigten Vorjahresergebnis von 3,2 Mrd. Euro. Die intensiven Vertriebsaktivitäten des gesamten Geschäftsfeldes führten denn auch dazu, dass sich unsere Zurückhaltung im vierten Quartal 2008 - die allein der schwierigen Verfassung des Pfandbriefmarkts geschuldet war - noch nicht in den erreichten Neugeschäftszahlen niederschlug.

Folie: Quartalsweise Entwicklung des Neugeschäfts seit 2003

Dies, meine Damen und Herren, sind die Eckpfeiler unserer konservativen Geschäftsstrategie, die uns bislang vergleichsweise sicher durch die Krise geführt hat. Dass wir trotz allem ein solides Ergebnis erzielt haben, ist ein Erfolg. Es wäre jedoch falsch, davon auszugehen, dass wir uns bereits in einem sicheren Hafen befänden. Wir sind aber sicher, dass diese Strategie die richtige Antwort auf diese schwierigen Zeiten ist. Auch weiterhin werden wir uns auf das klassische Bankgeschäft konzentrieren und keine Verbriefungen durchführen.

3. Ausblick 2009/2010 – die Rahmenbedingungen unserer Geschäftstätigkeit

3.1. Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Situation

Seit Jahresanfang gibt es zum Glück erste Anzeichen der Erholung der weltweiten Kapitalmärkte. Nichtsdestotrotz ist die Krise mittlerweile aber mit aller Macht in der Realwirtschaft angekommen: In den wichtigen Industrieländern zeigen sich massive Einbrüche beim industriellen Auftragseingang, der Industrieproduktion und im Export. Immer deutlicher wird, dass wir einen Abschwung bislang unbekanntes Ausmaßes durchleben - nicht zuletzt, weil heutzutage die Wirtschaft, die Informations- und Kapitalflüsse global vernetzt sind. Führende Wirtschaftsforscher sind sich uneinig, wie lange die Krise anhalten und wie schwer sie tatsächlich ausfallen wird. Ganz gleich aber, ob die Wirtschaft in diesem Jahr hierzulande um drei, vier, oder gar sechs Prozent einbricht - 2009 wird noch schwieriger als das Vorjahr werden. Und natürlich belasten diese Rahmenbedingungen auch den Immobilienmarkt zunehmend.

3.2. Auswirkungen auf den Immobilienmarkt

Es ist davon auszugehen, dass die Leerstandsdaten im Gewerbebereich perspektivisch wieder steigen und der ein oder andere Mieter seine Verträge nicht mehr erfüllen kann. Die damit einhergehenden Belastungen und die eingeschränkten Finanzierungsmöglichkeiten treffen Investoren zunehmend. Dies zeigte sich bereits deutlich an den zurückgehenden Transaktionsvolumina. Das Marktvolumen schrumpfte 2008 auf das Niveau von 2005 und betrug noch knapp 20 Milliarden Euro. Vor allem im letzten Quartal - dem normalerweise umsatzstärksten - wurden nur noch 3,2 Mrd. Euro umgesetzt. Diese Tendenz setzte sich auch in diesem Jahr fort: Von Januar bis März wurden deutschlandweit lediglich 1,75 Mrd. Euro in gewerbliche Immobilien investiert. Dies entspricht einem Rückgang von 80 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Anteilig am meisten wird immer noch in den regionalen Zentren umgesetzt - Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, München und Stuttgart. Der Markt wird dominiert von Einzeltransaktionen, die Zeit der großen Portfoliokäufe und -verkäufe scheint erst einmal vorbei zu sein.

Folie: Rückgang der Transaktionsvolumina

Vorbei ist offensichtlich auch die Zeit, in der opportunistisch agierende, ausländische Investoren den größten Anteil des Investitionsvolumens auf sich vereinten. Stattdessen beobachten wir derzeit ein zunehmendes Engagement privater und institutioneller, langfristig orientierter Investoren aus dem Inland.

Zwar zeigt sich der deutsche Immobilienmarkt im internationalen Vergleich immer noch in einer verhältnismäßig guten Verfassung. Wir müssen uns aber darauf einstellen, dass Umsatzzahlen

wie in den Jahren 2006 und 2007 auf mittlere Sicht nicht mehr erzielt werden können. Wie hoch die heraufbeschworenen Inflationsgefahren in den kommenden Jahren tatsächlich sind, ist ungewiss. Zunächst gehen wir noch von eher deflationären Tendenzen aus. Insgesamt erwarten wir aber, dass auf längere Sicht die Immobilie als Assetklasse gestärkt aus dieser Situation hervorgehen wird.

3.2. Auswirkungen auf den Bankenmarkt – Folgen der Zuspitzung der Finanzmarktkrise

Sehr geehrte Damen und Herren,

seit dem Ausbruch der Krise um die Hypo Real Estate unterliegt der für unsere Refinanzierung so bedeutende Pfandbriefmarkt deutlichen Einschränkungen. Mit staatsgarantierten Bankanleihen - als Teil des staatlichen Rettungspakets - hat die Finanzmarktkrise außerdem eine neue Assetklasse hervorgebracht. Diese steht mit klassischen Unternehmensanleihen, Staatsanleihen und Pfandbriefen in einem bislang unbekanntem Konkurrenzverhältnis. In der Folge sind die Refinanzierungskosten gestiegen – der Kampf um Anlegergelder wird härter.

Folie: Auswirkungen auf den Bankenmarkt (1)

Mit dem konjunkturellen Rückgang kommt aber auch die Aktivseite der Bankbilanzen weiter unter Druck, denn erfahrungsgemäß zeigen sich die Effekte einer Rezession erst mit einer gewissen Zeitverzögerung. Perspektivisch müssen wir von einem Anstieg der Kreditausfälle und einer Verschlechterung der Risikoklassen ausgehen. Zudem ist der Markt für sogenannte Non-Performing-Loans fast vollständig zum Erliegen gekommen, was eine Bereinigung der Bankbilanzen erschwert.

Im Neugeschäft sind die Ertragsmöglichkeiten - wie vorhin erläutert - zurzeit ebenfalls begrenzt, was sich zunächst in einem deutlich sinkenden Provisionsergebnis niederschlagen wird.

In der Summe kommen die Gewinn- und Verlustrechnungen von Banken sowohl von der Ertrags- als auch von der Kostenseite unter Druck:

Folie: Auswirkungen auf den Bankenmarkt (2)

Der Eigenkapitalbedarf steigt und höhere Refinanzierungs- sowie Risikokosten müssen an den Kunden weitergegeben werden. Diese Verschärfung der Finanzierungsbedingungen ist letztlich ein unumstößliches Faktum für die Kunden und wird die Entwicklung der Investmentmärkte in diesem Jahr stark bestimmen.

Nur Immobilienkunden, die über konservative Finanzierungsstrukturen, keine Kapitalmarktabhängigkeiten, eine gute Eigenkapitalsituation und ein hohes Immobilien-Know-how verfügen, werden in den nächsten Monaten noch erfolgreich agieren können.

Auch der Immobilienfinanzierungsmarkt wird sich weiter verändern. Nachdem sich ausländische Finanzierer fast vollständig aus Deutschland zurückgezogen haben, führen Fusionsbestrebungen, aber auch wirtschaftliche Schwierigkeiten verschiedener Banken dazu, dass die Anzahl der Anbieter weiter sinkt. Das mag im Einzelfall zu einer Stärkung der Verhandlungsposition auf Bankenseite führen, es steigert jedoch auch die gegenseitigen Abhängigkeiten. Geradezu zwangsläufig wird das klassische „Relationship-Banking“ daher immer wichtiger. Positiv für die verbliebenen Finanzierer sind die insgesamt auskömmlicheren Margen.

Folie: Auswirkungen auf den Bankenmarkt (2)

Wie sichern wir in diesem Umfeld unsere Zukunft?

4. Ausblick – wie sichern wir in diesem Umfeld unsere Zukunft?

Der Vertrauensverlust am Kapitalmarkt, das stark ausgeweitete Spreadniveau auch bei sehr guten Bonitäten und die schwierige Situation am Pfandbriefmarkt belasten die Kreditwirtschaft in einem bislang unbekanntem Ausmaß. Die aktuellen Schwierigkeiten unseres wichtigsten Refinanzierungsmarkts gründen dabei nicht im Pfandbrief und seiner außer Frage stehenden Bonität – schließlich kam es in seiner über 200-jährigen Geschichte noch nie zu einem Ausfall. Vielmehr ist das Produkt in den allgemeinen Strudel der Finanzkrise geraten und wir hoffen, dass es auch als eines der ersten wieder zu alter Stärke zurückfinden wird. Mit der kürzlich verabschiedeten Novelle des Pfandbriefgesetzes sind die ohnehin bereits hohen Sicherheitsstandards unter dem Gesichtspunkt des Anlegerschutzes weiter verbessert worden. Auch die europäische Zentralbank misst dem Pfandbrief in der Stabilisierung des Finanzsystems eine maßgebliche Rolle bei. In diesem Zusammenhang steht das unlängst angekündigte Ankaufprogramm der EZB für Covered Bonds mit einem Gesamtvolumen von 60 Mrd. Euro.

Nichtsdestotrotz befinden wir uns in einer Situation, in der Investoren die Geschäftsmodelle von Pfandbriefemittenten kritisch hinterfragen. Pfandbriefbanken müssen Wege finden, ihre individuellen Geschäftsmodelle nachhaltig überzeugend und krisenfest zu machen.

Über unsere Zugehörigkeit zu dem leistungsstarken Unternehmensverbund der Landesbank Berlin - und damit der Sparkassenorganisation - sowie unsere gemeinsame, erprobte Geschäftsstrategie fühlen wir uns für die Herausforderungen der Zukunft gut gewappnet:

Folie: Ausblick (1)

Unverändert hat bei unseren Vertriebsaktivitäten „Qualität“ Vorrang vor „Quantität“. An der in den letzten Jahren verfolgten risikobewussten Kreditpolitik werden wir unverändert festhalten und das Neugeschäft in Deutschland und ausgewählten Auslandsmärkten angemessen entwickeln. Einem effizienten Kreditüberwachungsprozess kommt dabei eine ebenso hohe Bedeutung zu wie der weiteren Portfolioverbesserung.

Unsere fokussierte Neugeschäftsstrategie werden wir gemeinsam mit der Landesbank Berlin fortsetzen. Wir waren in den letzten Jahren erfolgreich, aber unser Markt ist hart umkämpft. Wir werden weiterhin alles daran setzen, die Marktpotentiale auszuschöpfen. Dass unser Geschäftsfeld Immobilienfinanzierung auf einem guten Weg ist, sehen wir auch durch eine unlängst durchgeführte Kundenzufriedenheitsanalyse bestätigt:

Folien zur Kundenbefragung (1. Zufriedenheit, 2. Wiederholte Zusammenarbeit, 3. Empfehlung)

Interviewt wurden zu gleichen Teilen Neukunden, Bestandskunden, Kunden, die nur im Inland finanzieren, Kunden, die im Ausland finanzieren, und Kunden, die sich schon einmal beschwert hatten: Insgesamt 91 Prozent der Befragten zeigten sich mit unseren Leistungen zufrieden. Fast alle Kunden - nämlich weit über 90 Prozent - würden ein weiteres Objekt mit der Berlin Hyp und der LBB finanzieren und empfinden unsere Immobilienkundenbetreuer als kompetente, zuverlässige Ansprechpartner mit guter Immobilienfinanzierungsexpertise. 89 Prozent der Befragten würden das Geschäftsfeld auch anderen Marktteilnehmern weiterempfehlen. Ein, wie ich denke, sehr erfreuliches Ergebnis.

Dennoch werden wir uns auf diesem Resultat nicht ausruhen. Der Optimierung der Prozessabläufe – insbesondere der Zusammenarbeit zwischen Markt- und Marktfolgebereichen – wird auch weiterhin unser besonderes Augenmerk gelten.

Außerdem verfügen wir über

- vertriebsseitig kompetente und engagierte Mitarbeiter,
- ein professionelles Gutachterwesen,
- eine eingespielte Zusammenarbeit zwischen den Standorten im In- und Ausland,

Folie: Ausblick (2)

- einen sehr gut strukturierten Kreditbereich,

- ein erfolgreiches Zins- und Refinanzierungsmanagement,
- moderne und leistungsfähige Risikomanagementsysteme sowie
- eine klar organisierte und moderne Infrastruktur mit motivierten und gut geschulten Mitarbeitern.

Unter der Voraussetzung, dass sich die Märkte wieder stabilisieren, sind wir sicher, mit dieser Geschäftspolitik auch künftig erfolgreich zu sein.

So ist Ihre Berlin Hyp im 1. Quartal 2009 trotz widriger Bedingungen auch weiter auf Kurs geblieben.

Folie: GuV des 1. Quartals 2009 (1)

- Der Zinsüberschuss stellte sich auf 55,1 Mio. Euro nach einem anteiligen Vergleichswert von 53,6 Mio. Euro. Hier wirkte auch das günstige Zinsumfeld unterstützend.
- Aufgrund des im 1. Quartal verhaltenen Kreditneugeschäfts ging das Provisionsergebnis allerdings zurück und betrug 0,3 Mio. Euro nach 3,2 Mio. Euro im Vorjahr.
- Die Verwaltungsaufwendungen stiegen geringfügig von 18,5 Mio. Euro auf 19,4 Mio. EUR. Dies resultiert vorrangig aus dem erhöhten Personalaufwand aufgrund von Tarifierpassungen.
- Unter Berücksichtigung der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen erzielten wir mit 35,6 Mio. Euro ein Betriebsergebnis vor Risikovorsorge, das fast auf dem Vorjahreswert von 37,8 Mio. Euro liegt.
- Leicht zurück ging die Kreditvorsorge mit 10,6 Mio. Euro nach 10,9 Mio. Euro. Das Wertpapierergebnis betrug 8,0 Mio. Euro nach 12,5 Mio. Euro.

Folie: GuV des 1. Quartals 2009 (2)

- Nach Abzug der Ertragsteuern beläuft sich das Quartalsergebnis der Berlin Hyp auf 12,1 Mio. Euro und lag damit um 0,9 Mio. Euro über dem Vorjahr.

Die zurückhaltenden Vertriebsaktivitäten in den Monaten Oktober bis Dezember 2008 führten dazu, dass sich im ersten Quartal nur wenige Kreditanträge in der Bearbeitungs- und Entscheidungsphase befanden. Das kontrahierte Neugeschäftsvolumen betrug deshalb zum Stichtag 290 Mio. Euro zuzüglich Prolongationen mit einem Gesamtvolumen von 1,65 Mrd. Euro. Anfang dieses Jahres haben wir dann nach den ersten erfolgreichen Pfandbriefemissionen die Vertriebsaktivitäten erneut forciert, und das Neugeschäft nimmt langsam wieder Fahrt auf. Dies zeigt sich auch an den außerdem in Bearbeitung befindlichen Krediten mit einem Volumen von über 1 Mrd. Euro.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Finanzwelt wurde in den vergangenen anderthalb Jahren in ihren Grundfesten erschüttert. Im Verlauf der Krise hat sich unsere Branche bereits massiv gewandelt, weitere tiefe Einschnitte stehen uns aber noch bevor. Vieles muss angepackt werden, um endlich das Vertrauen in das Bankensystem wieder herzustellen. Zentral ist dabei zum einen sicherlich die Konsolidierung des deutschen Landesbankensektors. Zum anderen ist ein tragfähiges Bad-Bank-Modell vonnöten: Will man eine nachhaltige Kreditklemme und damit eine weitere Beschädigung der Realwirtschaft vermeiden, müssen unseres Erachtens schnell Wege gefunden werden, mit denen Banken – sofern notwendig – eine Entlastung ihres Eigenkapitals erreichen.

Auch in den kommenden Jahren bleibt unser Geschäftsumfeld extrem schwierig und herausfordernd. Glücklicherweise befinden wir uns aus heutiger Sicht nach wie vor in der Position, die Krise ohne Staatshilfe zu bewältigen.

Unabdingbar aber auch für künftigen Erfolg sind unseres Erachtens ein hohes Risikobewusstsein, Weitsicht, Bescheidenheit und - natürlich - ein wenig Fortune. Ich versichere Ihnen, dass wir uns weiterhin in diesem Sinne und mit ungebrochenem Engagement für die gute Entwicklung der Berlin Hyp einsetzen werden. Unser größtes Kapital sind unsere guten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich tatkräftig für unser Haus einsetzen. Ihnen allen gilt Dank und Anerkennung für die geleistete Arbeit. Unsere Mannschaft ist krisenerprobt und kann anpacken. Damit haben wir die besten Voraussetzungen, um auch die Unwägbarkeiten der kommenden Jahre zu bewältigen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie haben es vorhin gehört:

Unser langjähriger Aufsichtsratsvorsitzender, Hans-Jörg Vetter, übernimmt in Kürze das Amt des Vorstandsvorsitzenden der Landesbank Baden-Württemberg.

Seinen Weggang aus Berlin bedauern wir sehr – und das sage ich im Namen der gesamten Belegschaft. Herr Vetter hat sich seit 2001 mit äußerstem Engagement für den Konzern, unser Geschäftsfeld Immobilienfinanzierung und die Berlin Hyp eingesetzt. Wir danken ihm für die außergewöhnlich gute, vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit der letzten Jahre. Für seine neue Aufgabe wünschen wir ihm von ganzem Herzen viel Erfolg.

Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danken wir für Ihre Treue und das Vertrauen,

das Sie in unsere Arbeit legen. Ich versichere Ihnen, auch im Namen meiner Kollegen, dass wir diesen guten Kurs mit aller Kraft beibehalten werden und hoffe, dass Sie uns auf diesem Weg weiterhin begleiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Meine Kollegen und ich stehen nun gerne für Ihre Fragen zur Verfügung.