



Berlin Hyp

Berlin-Hannoversche Hypothekenbank AG

131. Ordentliche Hauptversammlung

Freitag, 8. Juni 2007

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

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

Bereits zum dritten Mal treffen wir uns hier im Ludwig Erhard Haus der Industrie- und Handelskammer Berlin - wir haben an diesen Versammlungsort gute Erinnerungen, denn schließlich konnten wir an dieser Stelle immer gute Nachrichten verkünden.

Das, verehrte Gäste, ist auch in diesem Jahr so:

Ihre Berlin Hyp hat sich positiv entwickelt und blickt erneut auf ein erfreuliches Geschäftsjahr zurück. Die Bank steht heute auf einem soliden Fundament und ihre wirtschaftliche Leistungsfähigkeit nimmt stetig zu.

Lassen Sie mich Ihnen deshalb vorab die wichtigsten Kennzahlen vorstellen, bevor ich im Detail über den Verlauf des vergangenen Geschäftsjahrs und über die aktuellen Entwicklungen im Jahr 2007 berichte:

- Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge steigerten wir 2006 um 30 Prozent auf 74,7 Mio. EUR nach 57,7 Mio. EUR im Jahr 2005. Es handelt sich um das bislang beste wirtschaftliche Ergebnis seit Beginn der Restrukturierung im Jahr 2001.
- Trotz starker Geschäftsausweitung blieben die Verwaltungsaufwendungen weitgehend stabil bei 75,8 Mio. EUR.
- Die Cost-Income-Ratio lag bei im Branchenvergleich unverändert sehr guten 33,5 Prozent.
- Das Risikoergebnis sank erneut um 17,1 Prozent und lag bei 75,7 Mio. EUR. Dieser Erfolg ist Ergebnis unseres nachhaltigen Risikomanagements und der kontinuierlichen Optimierung unseres Kreditportfolios.
- Der Jahresüberschuss wuchs sogar um 48,5 Prozent auf 54,5 Mio. EUR.

Folie: wichtige Kennzahlen

II: Verlauf des Geschäftsjahres 2006: Zielerreichung

Und nun zunächst zurück zu den Tätigkeitsschwerpunkten im Geschäftsjahr 2006:
Welche Ziele hatten wir uns hier gesetzt?

Im Wesentlichen haben wir im Sinne der Ergebnisverbesserung

1. den weiteren Ausbau der Neugeschäftsentwicklung,
2. die Verbesserung unseres Risikoprofils und
3. zusätzliche Fortschritte auf der Refinanzierungsseite angestrebt.

Folie: Tätigkeitsschwerpunkte

Ad 1. den weiteren Ausbau der Neugeschäftsentwicklung

Im Bereich des Neugeschäfts war unser wichtigstes Bestreben die weitere Festigung unserer Marktposition in Deutschland und eine noch stärkere bundesweite Durchdringung im Immobilienfinanzierungsgeschäft. Wir wollten unsere Vertriebsstärke nachhaltig ausbauen und unser Marktprofil weiter schärfen.

Diese Ziele, meine Damen und Herren, haben wir erreicht. Auf den für uns relevanten Märkten haben wir uns erfolgreich etabliert und wichtige Geschäftserfolge verzeichnet.

Das Immobilienfinanzierungsgeschäft konnten wir nahezu verdoppeln und von 1.475 Mio. EUR auf 2.863 Mio. EUR steigern.

Folie: Entwicklung des Immobilienfinanzierungsneugeschäfts seit 2002 in Mio. EUR

Unverändert lag der Schwerpunkt unserer Finanzierungstätigkeit im Investorengeschäft. Auf diese Kundengruppe entfielen 86 Prozent des gesamten Neuvolumens, weitere 12 Prozent auf Wohnungsunternehmen und zwei Prozent auf Bauträger bzw. Developer. Investitionen in deutsche Immobilien waren auch 2006 vor allem bei internationalen Anlegern aufgrund von günstigen Renditeaspekten sehr beliebt. Diese Internationalisierung des Marktes hat zu einer deutlichen Belebung des Marktgeschehens und zu insgesamt höheren Transaktionsvolumina geführt.

Folie: Aufteilung des Immobilienfinanzierungsneugeschäfts auf Kundengruppen in Mio. EUR

Das Neugeschäftsvolumen verteilte sich sehr ausgewogen auf die unterschiedlichen Objektarten, so dass der Anteil der Büro- und Geschäftshäuser 45 Prozent und der der Wohnimmobilien 33 Prozent ausmachte. Der Rest entfiel vorrangig auf Einzelhandels- und einige Managementimmobilien.

Folie: Aufteilung des Immobilienfinanzierungsneugeschäfts auf Objektarten in Mio. EUR

Auf den nächsten Abbildungen, meine Damen und Herren, sehen Sie im Folgenden Beispiele erfolgreicher Objektfinanzierungen in Berlin und im westlichen Bundesgebiet.

Es handelt sich dabei beispielsweise um eine Bestandsfinanzierung in der Reinhardtstraße in Berlin-Mitte. Sie sehen ein Wohn- und Geschäftshaus, das 54 Wohneinheiten, 12 Büros, 11 Ladenlokale und kleineres Apartmenthotel umfasst mit einer Gesamtmietfläche von ca. 11.670 qm.

Darüber hinaus zeigen wir Ihnen ein ausgezeichnetes Beispiel für die Revitalisierung einer Industrieimmobilie und Umnutzung zu Wohnzwecken in Düsseldorf.

Folien: Finanzierungsbeispiele

Regional verteilen sich diese Objekte strategiekonform mit 58 Prozent auf die alten Bundesländer, mit 29 Prozent auf die Hauptstadtregion und zu sieben bzw. sechs Prozent auf das Ausland bzw. die neuen Bundesländer. Das dritte Jahr in Folge ist es uns damit gelungen, überproportional in den alten Bundesländern zu wachsen, gleichzeitig aber unsere starke Marktposition in Berlin zu halten.

Folie: Aufteilung des Immobilienfinanzierungsneugeschäfts auf Objektarten in Mio. EUR

Personell haben wir unseren Vertriebsbereich in den verschiedenen Einheiten aufgestockt und wollen unsere bereits gute Marktdurchdringung noch weiter steigern.

Ad 2. die Verbesserung unseres Risikoprofils

Aber nicht nur unsere Neugeschäftszahlen, nein, auch unser Risikoprofil konnten wir weiter deutlich verbessern. Insgesamt trennten wir uns 2006 von drei Kreditportfolien. Die größte Transaktion, mit der wir einen Kreditbestand von 120 notleidenden Finanzierungen und einem Gesamtvolumen von 450 Mio. EUR abgaben, fand im vergangenen Sommer statt. Außerdem wurden zahlreiche Engagements erfolgreich saniert und Einzelobjekte verkauft.

Ad 3. Weitere Fortschritte auf der Refinanzierungsseite

Auch unsere transparente, auf die Bedürfnisse unserer Investoren ausgerichtete Refinanzierungspolitik haben wir im vergangenen Geschäftsjahr erfolgreich fortgesetzt. Unsere Emissionen bzw. deren Aufstockungen konnten wir über alle Laufzeiten zu weiter verringerten Spreads begeben. Außerdem unterzogen wir unsere Pfandbriefemissionen externen Qualitätskontrollen durch unabhängige und renommierte Ratingagenturen. Sowohl Standard & Poor`s als auch Moody`s bewerteten die öffentlichen Pfandbriefe mit der Bestnote Triple-A. Auch die Hypotheken-Pfandbriefe ließen wir erstmals extern bewerten und erhielten von Moody`s die Note Aa1. Dies belegt die gute Struktur unserer Deckungswerte und die Fortschritte, die wir bei der Optimierung unseres Risikoprofils in den letzten Jahren gemacht haben.

Folie: Funding-Aktivitäten und Spread-Performance der Hypothekenzinspfandbriefe

Wirtschaftliche Entwicklung: Verlauf des Geschäftsjahres 2006

Lassen Sie mich nun ausführlich über den Geschäftsverlauf im Jahr 2006 berichten:

Der erzielte Zinsüberschuss erreichte mit 217,4 Mio. EUR nahezu das Vorjahresniveau von EUR 222,3 Mio. EUR. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass das Zinsergebnis des Vorjahres durch eine vorübergehende Ausweitung des Anteils hochverzinslicher Wertpapiere begünstigt wurde.

Das im Vorjahr noch negative Provisionsergebnis verbesserten wir deutlich um 7,4 Mio. EUR auf 6,9 Mio. EUR. Dies ist im Wesentlichen auf den erfreulichen Anstieg des Darlehensneugeschäfts zurückzuführen.

Der Zins- und Provisionsüberschuss stieg insgesamt gegenüber dem Vorjahr um 2,5 Mio. EUR und betrug nun 224,3 Mio. EUR.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen einschließlich der Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände veränderten sich nur geringfügig auf 75,8 Mio. EUR nach 75,0 Mio. EUR.

Der Personalaufwand lag mit 35,8 Mio. EUR leicht unter dem Niveau des Vorjahres von 36,1 Mio. EUR, obwohl tarifliche Gehaltssteigerungen und leistungsbezogene Sonderzahlungen an die Belegschaft belastend wirkten. Diese konnten durch strukturelle Maßnahmen überkompensiert werden.

Auch die Entwicklung der anderen Verwaltungsaufwendungen verlief moderat. Sie stabilisierten sich bei 31,1 Mio. EUR nach 30,7 Mio. EUR.

Die Umsetzung aufsichtsrechtlicher Vorgaben brachte auch 2006 hohe Aufwendungen für die Entwicklung und Installierung geeigneter EDV-Anwendungen mit sich. Außerdem führten die im Vorjahr vorgenommenen Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Wirtschaftsgüter sowie die in den Bestand der Bank übernommenen Gebäude zu erhöhten Abschreibungen in Höhe von 8,9 Mio. EUR nach 8,2 Mio. EUR.

Diese zusätzlichen Belastungen der Aufwandsseite konnten wir aber durch die Nutzung weiterer Einsparungspotenziale auffangen: So wurde u. a. die Organisationsstruktur durch die weitgehende Aufgabe des Standorts Hannover nochmals gestrafft. Damit war die Veräußerung der dortigen Immobilien der Bank verbunden. Im Zuge dieser Umstrukturierung verlegte die Bank u. a. die dortigen Teams des Immobilienfinanzierungsgeschäfts nach Berlin. In Hannover verblieb lediglich die Organisationseinheit, die für die Abwicklung des Kredit-, Geld- und Kapitalmarkt- sowie des Derivatgeschäfts der Bank zuständig ist.

Insgesamt kann die Berlin Hyp so eine sehr günstige Cost-Income-Ratio ausweisen: Diese blieb unverändert bei 33,5 Prozent - ein Wert, der sich auch im Branchenvergleich sehr gut sehen lassen kann.

Nach Berücksichtigung der sonstigen betrieblichen Erträge belief sich das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge auf 150,4 Mio. EUR.

Die erforderliche Risikovorsorge für das Kreditgeschäft konnten wir erneut deutlich um 13,0 Mio. EUR auf 75,3 Mio. EUR reduzieren.

Damit steigerten wir das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge insgesamt um 29,5 Prozent auf 74,7 Mio. EUR.

Für Verlustübernahmen aus Ergebnisabführungsverträgen stellten wir 2,8 Mio. EUR nach 3,6 Mio. EUR zurück. Nach Berücksichtigung der anderen Positionen und von sonstigen Steuern verzeichnete die Berlin Hyp ein Ergebnis vor Ertragsteuern in Höhe von 71,8 Mio. EUR nach 45,7 Mio. EUR im Jahr zuvor. Das entspricht sogar einer Steigerung um 57,1 Prozent.

Die Ertragssituation, meine Damen und Herren, konnten wir also erneut deutlich verbessern. Das zeigt sich auch in der Eigenkapitalrendite, die von 7,6 Prozent auf 11,3 Prozent vor Steuern stieg.

Der Aufwand für Ertragsteuern nahm im Vergleich zum Ergebnis vor Steuern überproportional zu, weil die Bank im Jahresverlauf ihren gewerbesteuerlichen Verlustvortrag vollständig verbrauchte. Er erhöhte sich für das Gesamtjahr auf 17,3 Mio. EUR nach 9,0 Mio. EUR.

Der Jahresüberschuss wuchs deutlich von 36,7 Mio. EUR auf 54,5 Mio. EUR. Dies entspricht einer Steigerung von 48,5 Prozent.

Folien: Auszüge aus der Gewinn- und Verlustrechnung

III. Wo steht Ihre Berlin Hyp heute?

So viel, verehrte Zuhörer, zu der Entwicklung der Bank im Berichtsjahr. Lassen Sie uns aber auch bitte noch einmal einen kurzen Blick auf die letzten Jahre zurückwerfen, um einen Überblick über die gesamte Performance Ihrer Berlin Hyp zu erhalten.

Im Hintergrund zeigen wir Ihnen auf den nächsten Abbildungen die gute Geschäftsentwicklung unseres Instituts in den Jahren 2002 bis 2006:

Sie sehen die Entwicklung

- des Betriebsergebnisses nach Risikovorsorge und

- der Risikovorsorge
- die im Branchenvergleich gute Cost-Income-Ratio
- die Verbesserung und Stabilisierung des Zins- und Provisionsüberschusses
- die Entwicklung des Jahresüberschusses und - nicht zuletzt -
- die Steigerung im Neugeschäftsvolumen.

Folien (s.o.)

Was war entscheidend für diese gute Entwicklung? Wo lagen die wesentlichen Stellschrauben?

Seit Beginn der Restrukturierung dieser Bank vor nunmehr sechs Jahren gab es für uns besonders wichtige Stoßrichtungen.

Daraus haben sich, davon sind wir überzeugt, Erfolgsfaktoren dieser Bank entwickelt.

Diese lauten

- unsere Vertriebsstärke in Deutschland
- ein striktes Kostenmanagement
- die konsequente Optimierung unseres Risikoprofils und
- die nachhaltige Stabilisierung und der Ausbau der Ertragsseite.

All das haben wir aber nur geschafft dank unserer außerordentlich leistungsbereiten und engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich nach wie vor mit größtem Engagement für die Bank einsetzen – die Zusammenarbeit funktioniert hervorragend und gleicht mittlerweile einem gut eingespielten Orchester. Ein Bild, das wir deshalb auch für unseren aktuellen Geschäftsbericht gewählt haben. Die Vielzahl der Zusatzaufgaben, die von unserem Personal parallel zum ohnehin herausfordernden Tagesgeschäft erbracht werden müssen, ist enorm. Dass unsere Mitarbeiter nicht nachlassen in ihrem Einsatzwillen, zeichnet diese Bank besonders aus:

- nur so konnten wir die Berlin Hyp auf ein wirtschaftlich solides Fundament stellen,
- nur so gelang uns der Wiedereintritt in den Immobilienfinanzierungsmarkt,
- nur so konnten wir unseren Zugang zu den Kapitalmärkten nachhaltig optimieren.

Die finanzielle Stärkung der Berlin Hyp erlaubt es uns denn auch, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, der Hauptversammlung heute erstmals wieder eine Dividendenzahlung vorzuschlagen. Denn: Wir wollen Sie – wie im Vorjahr avisiert - angemessen am

Unternehmenserfolg beteiligen und ein verlässlicher Partner für Sie sein. Einschließlich des Gewinnvortrags in Höhe von 37,1 Mio. EUR aus dem Jahr 2005 verbleibt der Bank ein Bilanzgewinn von 91,6 Mio. EUR.

Wir schlagen Ihnen deshalb – gemeinsam mit dem Aufsichtsrat – vor, davon

- 44,9 Mio. EUR zur Zahlung einer Dividende von 0,20 EUR je nennwertloser Stückaktie und
- 46,7 Mio. EUR als Gewinnvortrag

zu verwenden.

Zu diesem Tagesordnungspunkt bitten wir Sie nachher um Ihre Zustimmung.

Und auch bezüglich eines weiteren Tagesordnungspunktes möchte ich an dieser Stelle einige weiterführende Erläuterungen geben: Ihre Berlin Hyp ist in den letzten Monaten sehr erfolgreich am Immobilienfinanzierungsmarkt gewesen – ich denke, das haben die präsentierten Zahlen, die über unserer eigenen Planung lagen, eindrucksvoll belegt. Und wir haben auch viel Schwung mit in das Jahr 2007 genommen. Die Zeichen stehen ganz klar auf Wachstum.

Deshalb haben wir Ende vergangenen Jahres bereits eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital, für die Sie uns mit Beschluss der Hauptversammlung vom 13. Juni 2003 Ihre Ermächtigung erteilt hatten, durchgeführt.

Und wir wollen uns auch für die Zukunft alle Möglichkeiten offen halten: Um also flexibel alle sich uns bietenden Möglichkeiten nutzen zu können, wollen wir die Eigenkapitalausstattung der Bank weiter verbessern. Wir bitten Sie daher um Ihre Zustimmung für ein zusätzliches genehmigtes Kapital in Höhe von 90 Mio. EUR. Unser Ziel ist, die Eigenkapitalsituation der Bank im Hinblick auf die Neugeschäftsentwicklung jederzeit den geschäftlichen Erfordernissen anpassen zu können. Außerdem erwarten wir dadurch eine Verbesserung der Bonitätseinschätzung durch Rating-Agenturen und andere Marktteilnehmer und damit eine weitere Senkung der Refinanzierungskosten. Auch für diese Kapitalerhöhung bitten wir nachher um Ihre Zustimmung.

IV: Was haben wir uns für 2007 vorgenommen:

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Ihre Berlin Hyp gehört in Deutschland wieder zu den führenden Anbietern gewerblicher Immobilienfinanzierungen. Nachdem wir hier über eine nennenswerte Marktdurchdringung in den interessanten Segmenten verfügen, wagen wir inzwischen wieder einen vorsichtigen Blick über die Grenzen ins europäische Ausland. Dies auch, um uns von der Marktentwicklung in Deutschland etwas unabhängiger zu machen und interessante zusätzliche Potenziale zu erschließen.

Im Zuge unserer Expansionsstrategie haben wir bereits Ende 2006 gemeinsam mit der Landesbank Berlin AG in London ein Vertriebsbüro eröffnet. Hier ist es uns sogar gelungen, die damalige, sehr erfolgreiche Geschäftsstellenleiterin, die den Standort vor dem Jahr 2001 führte, wieder zurückzugewinnen. Die Anlaufschwierigkeiten sind also gering und der Markteintritt ist bereits gut gelungen. Weitere Vertriebsseinheiten sollen noch 2007 in Prag, Warschau und Amsterdam folgen. In Prag haben wir unlängst die Banklizenz erhalten, in Warschau stehen wir kurz davor. In den Niederlanden suchen wir derzeit noch nach geeignetem Personal.

An allen Standorten wollen wir die erfolgreiche Zweimarkenstrategie gemeinsam mit der Landesbank Berlin AG fortführen.

Das Auslandsgeschäft soll in Zukunft ansteigen und zusätzliche Wachstumsimpulse liefern. Teilweise handelt es sich bei diesen Auslandsmärkten um reife oder mindestens um „vorbereitete“ Märkte. Wir versichern Ihnen, dass wir auch hier unsere strengen Qualitätsmaßstäbe hinsichtlich Risiko und Ertrag ansetzen werden. Der Reifegrad dieser Märkte hat unseres Erachtens aber auch den Vorteil, dort die erforderliche Rechtssicherheit vorzufinden und auf geübte Marktpraktiken zurückgreifen zu können. Wir müssen also keine risikoreiche Pionierarbeit leisten.

In Großbritannien können wir denn auch bereits erste Erfolge aufweisen. In Jahr 2007 finanzieren wir im Geschäftsfeld Immobilienfinanzierung zum Beispiel als Konsortialpartner ein sehr repräsentatives Bürogebäude in Londons City. Das gesamte Finanzierungsvolumen beträgt 315 Mio. GBP, das entspricht ca. 460 Mio. EUR. Der Entwurf stammt von dem bekannten internationalen Architekturbüro Grimshaw und sieht 49.000 qm energieeffiziente Büroflächen vor. Die Bauarbeiten an dem Areal haben bereits begonnen und sollen innerhalb der nächsten drei Jahre abgeschlossen werden.

Folien: Fotos vom St. Botolphs Areal

V. Herausforderungen 2007:

Kommen wir nun zu den Herausforderungen des aktuellen Geschäftsjahres. Dazu, sehr geehrte Damen und Herren, lassen Sie uns kurz unser gesamtwirtschaftliches Umfeld beleuchten. Glücklicherweise können wir seit einigen Monaten eine deutlich positive Konjunktorentwicklung in Deutschland verzeichnen: die Arbeitslosenzahlen sinken, das Wirtschaftswachstum steigt, die öffentlichen Haushalte sind dank deutlich höherer Steuerschätzungen wieder handlungsfähiger – stimulierende Signale, auf die wir alle lange gewartet haben.

Es ist davon auszugehen, dass diese positiven Impulse – wenn auch mit der üblichen Zeitverzögerung – auf den deutschen Immobilienmarkt einwirken. Dennoch ist eine sehr differenzierte Betrachtung der Teilsegmente in Deutschland erforderlich: sowohl innerhalb der Segmente also auch in den einzelnen regionalen Zentren gibt es große Unterschiede, so dass stets eine Einzelfallbeurteilung erforderlich ist .

Beginnen wir mit der Betrachtung der Mieten, so können wir in allen Segmenten - also sowohl für Wohnungs- als auch für Büromieten - leichte Anstiegstendenzen erkennen. Dies ist letztlich auf die anziehende Konjunktur zurückzuführen, die langsam auch den Immobilienmarkt erreicht. Vor allem am Büromarkt zieht die Nachfrage nach Objekten in guten Lagen an. Die Angebotsüberhänge und damit die Leerstände gehen weiter zurück. Einzelhandelsobjekte erfordern nach wie vor eine sehr genaue Beurteilung, der Trend zu Filialisten und die Konzentration auf Top-Lagen hält u.E. aber weiter an. Auch hier scheint die Talsohle in weiten Bereichen mindestens erreicht, wenn nicht sogar durchschritten zu sein.

Hinsichtlich der Bewertung von Renditeobjekten hat das große Engagement ausländischer Investoren zu einer deutlichen Belebung des Segments geführt. Auslöser war und ist das international hohe Liquiditätsniveau, das weltweit nach adäquaten Anlagemöglichkeiten sucht. Galt das Interesse zunächst Wohnimmobilien, standen danach Einzelhandels- und Büroimmobilien im Fokus. Der deutsche Immobilienmarkt ist immer noch – sowohl im Hinblick auf die Einstiegspreise als auch das Zinsniveau – unter Renditeaspekten vergleichsweise interessant, obwohl bei diesen großvolumigen Portfoliotransaktionen bereits in nennenswertem Umfang Preissteigerungen realisiert wurden. Vor dem Hintergrund außerdem wieder anziehender Zinsen gehen diese allerdings zu Lasten der Renditen – wenn nicht perspektivisch deutliche Mietsteigerungen erzielt werden können. Auch die steigenden Baupreise werden anstehende Investitionsentscheidungen diesbezüglich

beeinflussen. Momentan bleibt daher aus unserer Sicht abzuwarten, wie sich der Markt weiterentwickelt und wie lange das große Engagement internationaler Käufer noch anhält.

Insgesamt ist zu beobachten, dass zahlreiche Immobilienfinanzierer aus dem In- und Ausland ihre Vertriebsaktivitäten in Deutschland durch die Belebung des inländischen Immobilienfinanzierungsmarktes verstärkt haben. Wir beobachten deshalb zunehmend wieder eine Verschärfung der Wettbewerbssituation und damit einen Druck auf die Margengestaltung.

Zudem sind die deutschen Banken mit stetig wachsenden technischen und regulatorischen Anforderungen konfrontiert. Außerdem sind sie gezwungen, mit den steigenden Ansprüchen der Informationstechnik Schritt zu halten. Damit einher geht von Jahr zu Jahr ein erheblicher Investitionsbedarf, der letztlich die Bankenlandschaft unter einen wachsenden Konsolidierungsdruck setzen wird – Neukundenoffensiven, Investitionen in die Vertriebsbereiche und Neueinstellungen von Vertriebsmitarbeitern sind deshalb an der Tagesordnung, um die Erträge zu steigern.

Der deutsche Bankenmarkt wird in den nächsten Jahren noch gewaltig in Bewegung geraten. Und auch für uns stehen in diesem Jahr wichtige Veränderungen bevor:

Sie alle wissen und können es täglich der Presse entnehmen: das Bieterverfahren um die Landesbank Berlin Holding AG, zu der wir über die Landesbank Berlin AG gehören, geht kurzfristig in eine weitere entscheidende Phase. In der vergangenen Woche haben die aus den Medien bekannten Bieter ihre verbindlichen Gebote abgegeben, die nun vom Land Berlin geprüft werden. Parallel dazu besteht nach wie vor die Möglichkeit eines SPO, eines sogenannten „Secondary Public Offering“ – also einer Privatisierung über die Börse. Eine Entscheidung darüber, welches Verfahren zum Tragen kommen wird, erwarten wir in den nächsten Wochen.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, es ist selbstverständlich, dass Sie alle ein großes Interesse am Fortgang dieses Privatisierungsprozesses haben. Bitte haben Sie dafür Verständnis, dass mir zum aktuellen Zeitpunkt keine weiteren Informationen vorliegen, die Aufschluss über mögliche Konsequenzen für unser Haus geben.

Dazu ist es noch zu früh.

Wir haben in diesem Prozess nicht die Verkäuferrolle inne, wir sind Objekt des Verkaufs. Wir wollen und werden aber den Privatisierungsprozess weiterhin sehr engagiert und intensiv

begleiten, um die Interessen der Bank, ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie der Eigentümer zu wahren.

VI. Abschluss

Verehrte Gäste, ich habe Ihnen darlegt, dass wir uns in einem sehr anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld bewegen. Wir, von der Berlin Hyp, werden deshalb nicht nachlassen in unserem Bestreben, immer besser zu werden und in unsere Stärken zu investieren. Die Leitlinien unserer Arbeit, also

- ein striktes Kostenmanagement
- die Optimierung des Risikoprofils und
- die nachhaltige Stabilisierung wie der Ausbau der Ertragsseite

werden wir weiter – ungeachtet der zusätzlichen, mit dem Privatisierungsprozess verbundenen Aufgaben – unbeirrt voran treiben. Unser Ziel ist die stetige Ergebnisverbesserung.

Dafür werden wir unsere Stärken nutzen und konsequent ausbauen. Wir haben hochmotivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Dank und Anerkennung verdienen und auf die wir fest bauen können.

Eine gute Grundlage bietet der Verlauf des ersten Quartals, das ich Ihnen nun zum Abschluss kurz vorstellen möchte:

Die Eckdaten:

Der Zins- und Provisionsüberschuss stellte sich nach Ablauf der ersten drei Monate auf 56,7 Mio. EUR nach 56,0 Mio. EUR im zeitanteiligen Vorjahresvergleich.

Der Verwaltungsaufwand ging mit 18,6 Mio. EUR um TEUR 400 leicht zurück.

Die Risikovorsorge sank von 18,9 Mio. EUR auf 5,8 Mio. EUR. Hier wirkten sich allerdings Umschichtungen im Wertpapierbestand entlastend aus.

Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge stieg demnach deutlich von 18,6 Mio. EUR auf 32,8 Mio. EUR und der Überschuss stellte sich auf 23,9 Mio. EUR nach 13,6 Mio. EUR.

Allerdings kann dieser gute Wert aufgrund der erwähnten Sondereffekte nicht als Prognosebasis für das Gesamtjahr herangezogen werden.

Auch das Immobilienfinanzierungsneugeschäft zog nochmals weiter an: Mit 969 Mio. EUR in der Berlin Hyp liegen wir bereits über dem guten Vorjahreswert von 810 Mio. EUR.

Folie: Eckdaten Q1

Das, meine Damen und Herren, werten wir als gute Grundlage für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2007, über das wir Sie regelmäßig informieren werden.

Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, danken wir für Ihre Treue und das Vertrauen, das Sie in unsere Arbeit legen. Ich versichere Ihnen, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, dass wir diesen guten Kurs mit aller Kraft beibehalten werden.

Haben Sie vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Für Ihre Fragen stehe ich nun gerne zur Verfügung.