

**„Die Hypo Real Estate Group wandelt  
sich zu einem Asset Finance House“**

**Statement Georg Funke  
Vorstandsvorsitzender  
Hypo Real Estate Holding AG**

Bilanzpressekonferenz  
München, 14. März 2007

Es gilt das gesprochene Wort!

## **Chart 1: Willkommen!**

Meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur diesjährigen Bilanzpressekonferenz der Hypo Real Estate Group und wünsche Ihnen allen einen guten Morgen. Ich freue mich, dass Sie wieder den Weg in unsere Zentrale gefunden haben.

Lassen Sie uns gleich in medias res gehen. Die Hypo Real Estate Group blickt auch 2006 auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Wir haben unsere wirtschaftlichen Ziele vollumfänglich erreicht und teilweise übertroffen. Die Ergebnisse knüpfen an jene positive Entwicklung an, die nach der Abspaltung unserer Gruppe von der HVB im Jahr 2003 begonnen hatte. Die Hypo Real Estate Group hat vergangenes Jahr gezeigt, welches Potenzial in ihr steckt.

Ich werde an dieser Stelle eher knapp auf das Zahlenwerk für das Geschäftsjahr 2006 eingehen. Erstes haben wir eine Reihe von Eckwerten bereits Ende Januar veröffentlicht, zweitens wird Herr Dr. Fell Ihnen den Jahresabschluss 2006 später näher erläutern. Ich beschränke mich deshalb auf jene Kennzahlen, an denen ich die besondere Güte des Geschäftsjahres festmache.

## **Chart 2: Wesentliche Kennzahlen**

Zu den wesentlichen Kennzahlen zählt in jedem Fall das **Immobilienfinanzierungsneugeschäft**, das der beste Indikator für die Schlagkraft unserer Gruppe in den Märkten ist. Mit 26,6 Mrd. Euro (ohne Prolongationen) haben wir 2006 unsere – bereits sehr ambitionierte – Zielvorgabe, wieder das Vorjahresniveau von gut 22 Mrd. Euro zu erreichen, deutlich übertroffen, nicht zuletzt dank eines starken Schlussquartals. Am Ende konnten wir den Vorjahreswert um 19 % übertreffen, im Übrigen auch aufgrund eines erfreulichen Deutschland-Geschäfts.

In dieser Berechnung noch nicht enthalten ist das Mitte vergangenen Jahres erworbene internationale Geschäft der Allgemeinen Hypothekenbank Rheinboden AG (AHBR) mit einem Volumen von rund 3,3 Mrd. Euro. Ebenso wenig sind unsere off-balance-sheet-Aktivitäten, also das Verbriefungs- und Syndizierungsgeschäft, eingerechnet, die ein Neugeschäftsvolumen von rund 2,4 Mrd. Euro hatten. Und schließlich haben wir im neuen Geschäftsfeld Hypo Public Finance Bank vom Start weg Infrastruktur- und Asset Based-Finanzierungen in Höhe von 1,9 Mrd. Euro akquiriert. In der Summe belief sich das gesamte Neugeschäft des Konzerns somit auf mehr als 34 Mrd. Euro! Immer noch ohne Prolongationen.

Bereits vor einem Jahr hatte ich auf der Bilanzpressekonferenz davon gesprochen, dass die Hypo Real Estate Group immer tiefer ihre Zielmärkte durchdringt. Diese Aussage kann man heute sicher noch stärker unterstreichen.

Das **Konzernergebnis vor Steuern**, unsere zentrale Berichtsgröße, hat sich vergangenes Jahr auf 571 Mio. Euro und damit gegenüber dem Vorjahr um rund 29 % erhöht. Selbst wenn man in beiden Jahren bestimmte Effekte eliminiert - positive aus der Umstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethode zur Bemessung der Risikovorsorge, negative aus Restrukturierungsaufwendungen -, so erreichte das Vorsteuerergebnis noch 558 Mio. Euro. Es lag damit exakt in dem angekündigten und im Jahresverlauf bereits nach oben revidierten Zielkorridor von 550 bis 560 Mio. Euro. Wir haben uns damit erneut als verlässlich erwiesen in dem, was wir gegenüber dem Kapitalmarkt ankündigen.

Auf welche Einflüsse ist dieser nochmalige Ertragsprung nun zurückzuführen?

- Zentraler Einflussfaktor war zweifellos eine **stärkere operative Basis**, die sich in der Steigerung der operativen Konzernerträge um rund 14 % auf 1,08 Mrd. Euro manifestierte. Der Planwert hatte bei 1 Mrd. Euro gelegen. Alle Ertragsarten trugen zu dem erfreulichen Wachstum bei, allen voran der Zinsüberschuss, auf den rund zwei Drittel des Zuwachses entfiel. Das starke Neugeschäft in der Immobilienfinanzierung und der deutlich höhere Ergebnisbeitrag der Hypo Public Finance Bank wirkten sich im Zinsüberschuss entsprechend aus.
- Ferner konnte die Zuführung zur **Risikovorsorge im Kreditgeschäft** auf 159 Mio. Euro begrenzt werden. Das ist eine Erhöhung um nur gut 5 % gegenüber dem Vorjahr – trotz des deutlichen Wachstums unseres Portfolios. Dies zeigt Ihnen, dass wir unverändert eine risikobewusste Neugeschäftspolitik betreiben. Wachstum um jeden Preis, das heißt zu jedem Risiko, kam und kommt für uns nicht in Betracht.
- Und schließlich haben wir unsere Kosten weiter fest im Griff, so dass die **Aufwands-Ertrags-Relation**, die so genannte Cost-Income-Ratio, um nochmals 2,5 Prozentpunkte auf 31,0 % gesenkt werden konnte. Dies stellt uns im Sinne eines Zwischenschritts zufrieden; bis 2009 wollen wir eine Cost-Income-Ratio von unter 28 % erreichen. Dies wollen wir aber nicht primär durch Kosteneinsparungen, sondern vor allem durch die Geschäftsausweitung und weiteres Wachstum schaffen.

Die **Eigenkapitalrendite nach Steuern** übersprang die für 2006 avisierte Marke von 9 % deutlich und erreichte 9,9 %. Das ist eine Verbesserung um immerhin 1,8 Prozentpunkte, mit der wir nicht unzufrieden sind. In diese Berechnung sind zwei positive Steuereffekte nicht berücksichtigt, zum einen aus aktivierten Verlustvorträgen, zum anderen aus der Kapitalisierung eines so genannten Körperschaftsteuerminderungsguthabens als Folge der Reform der Körperschaftsteuer. Herr Dr. Fell wird darauf noch zu sprechen kommen. In jedem Fall haben wir 2006 bei der Kapitalrendite einen großen Sprung nach vorne gemacht. Wie Sie wissen, wollen wir 2009 erstmals die Marke von 13 % übertreffen.

### **Chart 3: Angemessene Beteiligung der Aktionäre**

Auch für 2006 halten wir an dem Grundsatz fest, dass wir unsere Aktionärinnen und Aktionäre in Form steigender Ausschüttungen angemessen am wachsenden Unternehmenserfolg beteiligen wollen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der ordentlichen Hauptversammlung am 23. Mai 2007 eine Dividende von 1,50 Euro je Aktie vor. Dies entspricht einer Dividendenerhöhung von 50 % gegenüber dem Vorjahreswert von 1,00 Euro. Auf Basis dieses Vorschlags würden knapp 47 % des um steuerliche Sondereffekte bereinigten Konzernüberschusses ausgeschüttet. Damit lösen wir unser Versprechen ein, eine Ausschüttungsquote zwischen 40 und 50 % zu realisieren. Wir werden auch künftig an dem Grundsatz einer aktionärsfreundlichen Ausschüttungspolitik festhalten.

Meine Damen und Herren,

ich möchte ein wenig auf die Highlights in den drei Segmenten des Konzerns eingehen, aus denen ja mit Beginn dieses Jahres – wie ich noch ausführen werde – zwei Segmente geworden sind.

#### **Chart 4: Highlights Segment Hypo Real Estate International**

Im internationalen Immobilienfinanzierungs-Geschäft, also dem **Segment Hypo Real Estate International**, haben wir mit einem Neugeschäft von 20 Mrd. Euro - ohne das Portfolio der AHBR - unsere Planung klar übertroffen. Das Vorsteuerergebnis stieg um rund 22 % auf 423 Mio. Euro. Im Berichtsjahr stand erneut die Ausweitung der geografischen Präsenz im Vordergrund, um die Risikostreuung unseres Portfolios zu optimieren und Geschäftschancen in aussichtsreichen Märkten zu nutzen. In dieser Hinsicht war zum einen der Erwerb des internationalen gewerblichen Finanzierungsportfolios der AHBR ein wichtiger Schritt bei der Erweiterung der Präsenz in unseren europäischen Kernmärkten. Das Portfolio hatte bereits im Jahr der Akquisition einen positiven Effekt auf das Segmentergebnis und damit auch auf den Konzerntrug.

Ferner nahm im Juni 2006 die neue Tochtergesellschaft in Mumbai ihr Geschäft auf. Wir halten den indischen Markt unverändert für hoch attraktiv und wollen dort nicht zu spät kommen. Ein immer stärkeres Augenmerk richten wir darüber hinaus auf Osteuropa und Russland – Länder, in denen wir 2006 verstärkt aktiv waren. Und schließlich diente auch die Beteiligung von 2,2 % an der Babcock & Brown Ltd. der Stärkung unserer internationalen Präsenz in der Immobilienfinanzierung und im Public Finance und Asset Based Finance Geschäft. Mit diesem global agierenden Investment- und Beratungsunternehmen mit Sitz in Sydney verbindet uns eine langjährige Geschäftsbeziehung, die wir durch die Kapitalbeteiligung untermauern und intensivieren wollen.

Erlauben Sie mir an dieser Stelle zwei Anmerkungen zur Diskussion um die Sub-Prime Märkte in den USA:

- Wir sind nicht in der Wohnungsbaufinanzierung für private Eigentümer engagiert und haben diese nie betrieben!
- Wir sind engagiert im Wohnungsbau-/Construction-Geschäft, haben aber in Erwartung der Entwicklung dieses Portfolio bereits

deutlich reduziert und ich kann Ihnen versichern: Mit den verbliebenen Beständen fühlen wir uns sehr wohl.

### **Chart 5: Highlights Segment Hypo Real Estate Deutschland**

Auch das Deutschland-Geschäft, also das **Segment Hypo Real Estate Deutschland**, bereitet uns immer mehr Freude. Im Jahr 2006 übertraf das Neugeschäft mit 6,6 Mrd. Euro den Planwert um mehr als ein Drittel und den Vorjahreswert um weit mehr als das Doppelte. Wichtiger noch: Über alle Neugeschäfte im Inland hinweg errechnet sich eine Rendite von durchschnittlich 13 % nach Steuern, was beweist, dass wir im Inland keinerlei Abstriche von unseren bekanntlich strengen Risiko- und Renditekriterien zulassen. Mit dem Volumenwachstum einher geht eine weitere Verbesserung des Vorsteuerergebnisses des Segments auf 169 Mio. Euro nach 139 Mio. Euro im Jahr 2005.

### **Chart 6: Highlights Segment Hypo Public Finance Bank**

Unser drittes Segment, die **Hypo Public Finance Bank**, verzeichnete ein sehr zufrieden stellendes erstes Geschäftsjahr. Durch den Einstieg in die Staatsfinanzierung – wobei wir hierunter – und das möchte ich ausdrücklich herausstellen –, nicht die klassische Staatsfinanzierung sondern ein breites Spektrum von Infrastrukturfinanzierungen, die von staatlicher Seite getragen oder unterstützt werden, verstehen – und durch das Kapitalmarktgeschäft haben wir die Konzernaktivitäten diversifiziert und die Wertschöpfungskette erweitert. Dies ist auch eine wichtige Grundlage für den künftigen strategischen Weg des gesamten Konzerns. Das Ergebnis vor Steuern des Segments übertraf mit 47 Mio. Euro sowohl das Vorjahr als auch den Zielkorridor bei weitem.

## **Chart 7: Start einer neuen Unternehmensphase**

Meine Damen und Herren,

mit dem laufenden Geschäftsjahr 2007 wird die erste Entwicklungsphase der Hypo Real Estate Group zu Ende gehen, die mit dem Spin-off unserer Gruppe im Herbst 2003 begonnen hatte. Die Stichworte für diese Phase lauten:

- zügiger Ausbau des internationalen Geschäfts in der Immobilienfinanzierung und konsequente Erschließung von Zukunftsmärkten;
- vorzeitige erfolgreiche Restrukturierung des Deutschland-Portfolios und schneller Aufbau von Neugeschäft im Inland;
- Verbreiterung der Ertragsquellen und der Wertschöpfungskette durch den Aufbau des Geschäftsfeldes Public Finance/Capital Markets und
- stetige Anpassung der Struktur und Organisation an die sich verändernden Markterfordernisse.

Wenn es bei der Hypo Real Estate Group eine Konstante gibt, so ist es die ständige Bereitschaft zum Wandel. Veränderungen der Märkte und im Kundenverhalten müssen zur Anpassung unserer Geschäftsstrategie führen, und diese Anpassungen schlagen sich in Strukturveränderungen innerhalb der Gruppe nieder. Diese unabdingbare Konsequenz stellt unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stets vor neue Herausforderungen, aber Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sind entscheidende Faktoren für unseren Unternehmenserfolg in den vergangenen Jahren gewesen. Und bisher haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter noch jede Herausforderung glänzend gemeistert.

Bereits bei der Bekanntgabe der vorläufigen Eckdaten für das Jahr 2006 hatte ich Ihnen berichtet, dass die Hypo Real Estate Group nun in eine neue Phase ihrer Unternehmensentwicklung tritt. Wir schaffen die Voraussetzungen, um weiter zu wachsen, die Rentabilität des Konzerns zu erhöhen und das Risikoprofil zu optimieren. Zielmarke ist bekanntlich eine Eigenkapitalrendite nach Steuern von mehr als 13 %, die wir ab 2009 nachhaltig erreichen wollen.

Wir haben in den vergangenen Wochen eine Reihe von Gesprächen mit Investoren, Analysten oder Medien geführt und dabei weit überwiegend positive Reaktionen auf unsere Planungen für die strategische Weiterentwicklung der Gruppe erhalten. Allerdings hatten wir auch das eine oder andere Missverständnis auszuräumen. Lassen Sie mich deshalb noch einmal die wesentlichen Kernpunkte unseres Maßnahmenplanes skizzieren:

### **Chart 8: Erster Wachstumsschritt – Diversifizierung**

**Der erste Wachstumsschritt: Wir werden die Asset-Klassen diversifizieren.** Selbstverständlich wird die Hypo Real Estate Group das Profil als einer der führenden internationalen Immobilienfinanzierer behalten. Bekanntlich besteht aber unser Leistungsspektrum nicht allein darin, unsere Bilanz zur Verfügung zu stellen, sondern in dem so genannten Financial Engineering. Ich hatte Ihnen schon beim Spin-off gesagt, dass die Assoziation der Hypo Real Estate Group mit einer reinen Finanzierungsbank, gar mit einer klassischen deutschen Hypothekenbank, fehl geht und dass unser Geschäft stark investmentbankähnliche Züge trägt.

Unsere besondere Fähigkeit besteht darin, Finanzierungen, die durch Vermögenswerte gedeckt sind, zu strukturieren, über die Bilanz zu finanzieren oder gegebenenfalls im Markt weiter zu platzieren. Entscheidend ist für uns die Höhe der zu erzielenden Cash-flows, die aus finanzierten Objekten zu erwirtschaften sind.

Welches Asset der Finanzierung zu Grunde liegt, ist zwar nicht egal, aber keinesfalls auf das Asset „Gewerbeimmobilie“ beschränkt. Mit der gleichen Sicherheit sind wir in der Lage, Straßen, Krankenhäuser oder auch Mobilien wie zum Beispiel Eisenbahnwagen oder Flugzeuge zu finanzieren und diese Finanzierungen entsprechend zu strukturieren und im Markt zu platzieren. Dies meinen wir damit, wenn wir sagen, dass wir unser Know-how aus dem Stammgeschäft Immobilienfinanzierung auch verstärkt bei anderen Asset-Klassen anwenden wollen – und zwar mit Risiko- und Renditeansprüchen, die mindestens denen in der Immobilienfinanzierung entsprechen.

Mit dem Einstieg in die Infrastrukturfinanzierung durch die Hypo Public Finance Bank haben wir diesen Schritt bereits vollzogen. In diesem Bereich erwarten wir übrigens in den kommenden Jahren einen starken Wachstumstrend, sowohl in Europa als auch in den USA. Dies gilt besonders für großvolumige Transaktionen, speziell in den Bereichen Transport und Energie. Die Preise für diese Projekte steigen derzeit, und Liquidität ist in den Märkten ausreichend vorhanden.

Hier und da war zu hören, dass die Diversifizierung unserer Ertragsquellen damit zu tun habe, dass wir in der Immobilienfinanzierung an Wachstumsgrenzen stoßen würden. Dies ist jedoch nicht der Fall – im Gegenteil. Wir sehen in allen für uns relevanten Märkten in Europa, USA und Asien weiteres erhebliches Wachstumspotenzial, das wir selbstverständlich nutzen wollen. Und – um ein weiteres Diskussionsthema aufzugreifen: Unsere Eigenkapitalbasis ist kein limitierender Faktor für Wachstum. Erstens wird das Eigenkapital durch die nicht unbeträchtliche Gewinnthesaurierung kontinuierlich erhöht. Zweitens können wir problemlos und kurzfristig unsere Eigenmittelbasis durch entsprechende Maßnahmen weiter stärken. Konkret planen wir 2007 zum ersten Mal die Aufnahme von Hybridkapital, wobei derzeit eine Größenordnung von rund 300 Mio. Euro vorgesehen ist. Diese Maßnahme soll noch im ersten Halbjahr vollzogen werden.

## **Chart 9: Zweiter Wachstumsschritt – Stärken der Distributionskanäle**

### **Unser zweiter Wachstumsschritt: Wir werden die Distributionskanäle**

**stärken:** Die im vergangenen Jahr aufgebauten Distributionskanäle in die Sekundärmärkte sollen ein neuer Werttreiber der Hypo Real Estate Group werden. Eine große Rolle spielen dabei die Securitisation, also das Verbriefungsgeschäft, und die Syndizierung. Durch den konsequenten Ausbau dieser off-balance-sheet-Geschäfte können wir das Bilanzvolumen verringern und damit unser Eigenkapital besser nutzen. Das Grundprinzip lautet dabei, das Eigenkapital so zu allokalieren, dass stets die besten Renditemöglichkeiten genutzt werden. Zu den Distributionskanälen zählen auch so genannte Warehouses, in denen Portfolien zum Zwecke der Weiterplatzierung „geparkt“ werden. In der Konsequenz werden wir durch die Nutzung der Sekundärmärkte das traditionelle Buy-and-Hold durch eine Buy-and-Distribute-Strategie ergänzen.

## **Chart 10: Dritter Wachstumsschritt – Asset Management**

### **Der dritte Wachstumsschritt: Wir bauen das Asset Management aus.**

Unter „Asset Management“ verstehen wir natürlich nicht die klassische Vermögensverwaltung, sondern die mit entsprechenden Produkten unterlegte Dienstleistung, Finanzierungsrisiken mit überwiegend Immobilien als dem zu Grunde liegenden Asset für Dritte zu verwalten. Diese Geschäfte betreiben wir bereits mit Erfolg und haben gerade im Jahr 2006 zahlreiche innovative Produkte auf den Markt gebracht.

Diese Form des Asset Managements ist eine logische Erweiterung der Wertschöpfungskette und wir betreiben diese Geschäfte bereits heute aus der „Collineo“ und „Morrigan“.

Auch die derzeit in aller Munde befindlichen Real Estate Investment Trusts (REITs) repräsentieren ein solches Produkt. Ein aktuelles Beispiel dafür ist der Quadra Realty Trust, eine als REIT strukturierte Finanzierungsgesellschaft für gewerbliche Immobilien in den USA, die jetzt an die New York Stock Exchange gegangen ist. Der REIT wird durch unsere Konzerngesellschaft Hypo Real Estate Capital Corporation gemanagt, die beim Börsengang zugleich einen Kapitalanteil von rund 35 % an dem Quadra Realty Trust hält. Für ihr Management kann unsere New Yorker „Enkeltochter“ allein in diesem Jahr mit über 5 Mio. Dollar rechnen - wobei diese Summe alleine die erfolgsunabhängige – also die so genannte „Base Management Fee“ umfasst.

Durch die Verbindung unseres Kerngeschäfts in der Immobilienfinanzierung mit dem Asset Management ergeben sich im Übrigen noch weitere hochattraktive Perspektiven: So können wir eigenes Neugeschäft in Vehikel einbringen, die wir für Dritte verwalten.

Insgesamt sehen wir auch für das Asset Management in den kommenden Jahren sehr gute Wachstumschancen. Denn die zunehmende Komplexität strukturierter Finanzierungen in Verbindung mit neuen Asset-Klassen, die auf den Markt kommen, wird die Nachfrage nach professionell gemanagten Portfolien verstärken.

### **Chart 11: Konzernorganisation**

Meine Damen und Herren,

die strategische Weiterentwicklung der Hypo Real Estate Group hat – ich habe es bereits angedeutet – Konsequenzen für unsere Konzernorganisation. Um das Geschäftsmodell optimal umsetzen und nach innen und außen abbilden zu können, sind vor allem zwei Maßnahmen erforderlich: die Einführung eines einheitlichen aktiven Portfoliomanagements und die Neusegmentierung unserer Geschäftsbereiche.

In der Hypo Real Estate Holding wird ein **konzernweites Active Portfolio Management** eingeführt mit der Aufgabe, das Risiko- und Ertragsprofil des Bestandsportfolios zu optimieren. Dem Management obliegt auch die Festlegung der Risikostrategie und die Steuerung nach Limiten. Bisher erfolgte die Steuerung der einzelnen Portfolien aus den operativen Einheiten heraus. Nun findet eine Zentralisierung statt, was wir angesichts der veränderten Aufgabenverteilung in unserer Gruppe für unerlässlich halten.

Mit Beginn des Jahres 2007 haben wir zudem die Neusegmentierung der Konzernaktivitäten vorgenommen. Die Trennung von In- und Auslandsgeschäft im Real Estate Lending wurde aufgehoben und ein neues Berichtssegment „Commercial Real Estate“ für die weltweiten Immobilienfinanzierungen geschaffen. Dieser Schritt – um das ausdrücklich zu betonen – mindert die Relevanz des deutschen Marktes für die Hypo Real Estate Group in keiner Weise. Deutschland ist ein wichtiger Markt für die Hypo Real Estate Group, aber eben nur einer von mehreren strategischen Kernmärkten. Durch die Zusammenlegung können wir unsere Strukturen wesentlich vereinfachen und Kundenbeziehungen effizienter managen.

Das zweite Segment des Konzerns heißt „Asset Finance & Asset Management“ und verantwortet die gesamten Distributionsaktivitäten. Es umfasst insgesamt:

- die Assed Based Finance-Geschäfte außerhalb des Immobilienfinanzierungsgeschäfts inklusive der Infrastrukturfinanzierungen;
- das Kapitalmarktgeschäft (Capital Markets) und
- das Asset Management.

Die Hypo Public Finance Bank wird ihre Aktivitäten entsprechend erweitern.

Wie wir Ihnen schon mitteilten, haben wir im Rahmen dieser strategischen Weichenstellung den Vorstand der Holding um drei stellvertretende Vorstandsmitglieder erweitert. Tom Glynn hat die Ressortzuständigkeit für das Asset Management übernommen, Dr. Robert Grassinger verantwortet das gruppenweite Funding. Bettina von Oesterreich nimmt die Aufgabe des Chief Risk Officer wahr. Und nebenbei erwähnt – was in den zahlreichen politischen Diskussionen der letzten Wochen oft untergegangen ist: Es gibt doch eine Frau im Vorstand eines DAX-Unternehmens.

Meine Damen und Herren,

Der Weg unseres Konzerns ist klar: Die Hypo Real Estate Group wird sich in den kommenden Jahren nach und nach zu einem **Asset Finance House** entwickeln – mit einer breiteren Ertragsbasis, mit einem diversifizierten Risikoprofil und in attraktiven Wachstumsmärkten positioniert.

Das Geschäftsjahr 2007 stellt auf diesem Weg einen Zwischenschritt dar, bei dem es darum geht, die neue Struktur zu implementieren und möglichst reibungslos ins Laufen zu bringen. Seien Sie sicher, dass wir uns dabei auf jene Eigenschaften verlassen werden, die die Hypo Real Estate Group seit jeher auszeichnen: Flexibilität, Umsetzungskompetenz und Sorgfalt.

In der künftigen Hypo Real Estate Group wird es eine klare Arbeitsteilung geben: Der Vertrieb ist für das weltweite Immobilienfinanzierungs-Neugeschäft der Gruppe verantwortlich. Nach der Akquisition eines Neugeschäfts wird dieses entweder in die Distributionsschiene geleitet oder auf die Bilanz der Bank gebucht und im zentralen Portfoliomanagement verwaltet. Die Steuerung und Überwachung des Gesamtportfolios und die zentrale Risikosteuerung finden über die Holding statt.

## **Chart 12: Ausblick 2007**

Meine Damen und Herren,

was die Geschäftsentwicklung des laufenden Jahres betrifft, so sehen Sie mich optimistisch und frohgelaunt. Auf Basis des sehr guten Neugeschäfts im Jahr 2006 und der bisherigen operativen Entwicklung 2007 sind wir optimistisch, dass die Hypo Real Estate Group erneut Rekordwerte bei Ergebnis und Rendite erreichen wird. Und ich freue mich, heute bekannt geben zu können, dass wir gemeinsam mit der niederländischen NIBC Bank eine Finanzierung für die Multi Finance B.V. über 900 Millionen Euro zur Verfügung gestellt haben.

Gegenüber unseren Aussagen bei der Vorlage der vorläufigen Zahlen hat sich nichts geändert.

Konkret bedeutet dies:

- Wir rechnen 2007 mit der Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung und streben ein Konzernergebnis vor Steuern von mindestens 680 Mio. Euro an. Dies wäre eine Steigerung um rund 20% oder mehr gegenüber dem ausgewiesenen Vorjahreswert von 571 Mio. Euro.
- Bei der Eigenkapitalrendite nach Steuern wollen wir bekanntlich in den Zielkorridor von 11 und 12 % gelangen und damit einen weiteren Schritt hin zur mittelfristigen Zielmarke von 13 % machen.
- Beim Neugeschäft erwarten wir in den beiden neuen Segmenten Commercial Real Estate und Asset Finance & Asset Management ein Volumen von mindestens 25 Mrd. Euro. Hinzukommen sollen noch mindestens 10 Mrd. Euro Verbriefungen und Syndizierungen (davon rd. 5 Mrd. Euro aus dem bestehenden, nichtstrategischen Deutschland-Portfolio).

Meine Damen und Herren,

die Hypo Real Estate Group wird ihr Know-how im Asset-Based-Finance-Geschäft in den kommenden Jahren konsequent nutzen und dabei die

kontinuierliche Erhöhung des Unternehmenswertes weiter fest im Blick behalten. Wir sind überzeugt, dass wir mit den nun beschlossenen strategischen Weichenstellungen in der Lage sind, der Erfolgsgeschichte des Konzerns weitere Kapitel hinzuzufügen.

Wenn ich am Anfang sagte, wir hätten vergangenes Jahr bewiesen, welche Potenziale in unserer Gruppe stecken, so darf der Zusatz nicht fehlen, dass diese Potenziale bei weitem noch nicht ausgeschöpft sind. Wir werden alles tun, damit dies geschieht.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ich übergebe nun das Wort an meinen Vorstandskollegen Dr. Fell.

---