

Sendesperrfrist Redebeginn!

**„Die Hypo Real Estate Group und die  
DEPFA formen einen der weltweit führenden  
Anbieter von Finanzierungen für den  
öffentlichen Sektor, für gewerbliche  
Immobilien und für Infrastrukturprojekte“**

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

**Pressekonferenz  
München, 23. Juli 2007**

**Es gilt das gesprochene Wort!**

## **Chart 1: Willkommen!**

Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur gemeinsamen Pressekonferenz der Hypo Real Estate Group und der DEPFA. Besonders willkommen heißen möchte ich auch Herrn Bruckermann, den Chairman und CEO der DEPFA. Ich freue mich, dass Sie heute bei uns sind.

Meine Damen und Herren, es ist uns bewusst, dass wir Sie heute morgen mit unserer aktuellen Nachricht ein wenig „überfallen“ mussten. Ich denke aber, dass der Anlass die kurzfristige Einladung zu dieser Pressekonferenz voll und ganz rechtfertigt.

Die Hypo Real Estate Group und DEPFA haben heute bekannt gegeben, dass Sie überein gekommen sind, ihre Kräfte zu bündeln und zusammen einen der weltweit führenden Anbieter von Finanzierungen für den öffentlichen Sektor, für gewerbliche Immobilien und für Infrastrukturprojekte zu formen.

Dies ist ein großer Entwicklungsschritt für beide Häuser, aber auch ein signifikanter Vorgang für unsere Branche und nicht zuletzt ein wichtiges Signal für die Finanzplätze Deutschland und Europa, entsteht doch damit nach Bilanzsumme und Marktkapitalisierung eine der größten deutschen Banken. Vor allem aber schaffen wir Wert für die Aktionäre beider Gesellschaften. Und das steht immer im Vordergrund.

Wir möchten Ihnen erläutern, was unsere Motive für die Entscheidung waren, wie die Transaktion im Detail ablaufen soll und welche strategischen und wirtschaftlichen Perspektiven die um die DEPFA vergrößerte Hypo Real Estate Group haben wird.

## **Chart 2: Entwicklung HREG – DEPFA-Übernahme als logischer Schritt**

Meine Damen und Herren,

unser Unternehmen hat in den vergangenen vier Jahren seit dem Spin-off von der HypoVereinsbank bereits eine Reihe strategischer und organisatorischer Veränderungen in Angriff genommen und gemeistert. Diese Veränderungen waren jedoch weder das Resultat von reinem Aktionismus, noch waren sie aus der Not geboren. Vielmehr haben wir stets frühzeitig und aktiv auf veränderte Markterfordernisse reagiert und zugleich versucht, Marktchancen bestmöglich zu nutzen. In diesem Sinne hatte ich Ihnen zu Beginn dieses Jahres auch die Verbreiterung unseres Geschäftsmodells erläutert. Die Hypo Real Estate Group startet eine neue Entwicklungsphase, in der wir mehr Geschäft bewältigen und zugleich unsere Profitabilität bei optimiertem Risikoprofil weiter steigern wollen.

Die Grundzüge dieses Geschäftsmodells sind Ihnen bekannt: Wir wenden unser Know how aus der Finanzierung von gewerblichen Immobilien künftig auch auf andere Asset-Klassen an, etwa in der Infrastrukturfinanzierung unter Beteiligung des öffentlichen Sektors. Wir stärken die Distributionskanäle in die Sekundärmärkte, zum Beispiel durch den Ausbau des Verbriefungsgeschäfts, und wir bauen das Asset Management, also das Management von Finanzierungsrisiken für Dritte, als Teil unserer Wertschöpfungskette aus.

Wachstum ist für uns kein Selbstzweck, aber wir wollen die Chancen in unseren Märkten nutzen, die sich in den vergangenen Jahren gewandelt haben. Die Anforderungen von professionellen Investoren hinsichtlich Größe und Komplexität von Immobilienfinanzierungen sind deutlich gestiegen, und von dieser Entwicklung profitieren wir sowohl im Aktivgeschäft als auch bei der Refinanzierung.

Die Zusammenführung der Aktivitäten der Hypo Real Estate Group mit denen der DEPFA bietet in dieser Situation eine große Chance. Denn die DEPFA ist – und Herr Bruckermann wird dies sicher noch ausführen – eine hochspezialisierte, weltweit agierende und vor allem sehr erfolgreiche Staatsfinanzierungsbank, in dieser Größe und Fokussierung die einzige ihrer Art auf der Welt. Durch den Erwerb der DEPFA schaffen wir die Möglichkeit, die strategische Weiterentwicklung unseres Konzerns durch den Ausbau des Staatsfinanzierungs- und Infrastrukturgeschäfts auf einen Schlag auf ein im internationalen Maßstab führendes Niveau zu bringen. Wir sparen somit in erheblichem Umfang Zeit, und wir sparen die sonst unvermeidlichen Aufbau- und Anlaufkosten für diese Geschäfte, die nicht unbeträchtlich wären.

Meine Damen und Herren,

wie immer bei einer Akquisition hat der Vorstand Chancen und Risiken zu analysieren und abzuwägen. Dies haben wir und alle Beteiligten sehr sorgfältig getan, denn diese Transaktion ist in den vergangenen 18 Monaten gereift. In diesem Fall kann ich klar feststellen, dass die Chancen und Vorteile die Risiken bei weitem überwiegen. Die strategische Logik der Kombination beider Häuser ist überzeugend, sie liegt geradezu auf der Hand! Der Erwerb der DEPFA erfüllt in fast idealtypischer Weise jene Kriterien, die wir Ihnen stets für mögliche Akquisitionen genannt haben: Wir sind nur an Aktivitäten interessiert, die unseren Risiko- und Renditevorstellungen entsprechen und die dazu führen, dass wir Mehrwert für unsere Kunden und unsere Aktionäre schaffen. Genau dies ist hier der Fall!

### **Chart 3: Chancen und Vorteile der Transaktion (1)**

Schauen wir ein wenig konkreter auf die wesentlichen strategischen und wirtschaftlichen Vorteile der Transaktion:

Erstens – Idealer strategischer Fit: Die Kernaktivitäten beider Häuser - gewerbliche Immobilienfinanzierung und Finanzierungen für die öffentliche Hand - ergänzen sich perfekt. Die Infrastrukturfinanzierung befindet sich bei der Hypo Public Finance Bank noch im Aufbau, die DEPFA hat sich in den vergangenen Jahren in diesem Bereich bereits eine gute Marktposition erarbeitet. Somit können wir unsere Aktivitäten im Infrastrukturgeschäft von bereits etablierten Plattformen aus bündeln und in eine neue Größenordnung führen.

Insgesamt entstünde ein Global Player mit einer in dieser Form einmaligen strategischen Aufstellung in den drei Geschäftsfeldern

- Gewerbliche Immobilienfinanzierung
- Staats- und Infrastrukturfinanzierungen sowie
- Kapitalmarktgeschäft und Asset Management.

Mit einer zusammengefassten Bilanzsumme von rund 385 Mrd. Euro und einer Marktkapitalisierung von über 10 Mrd. Euro wäre die neue Einheit eine der größten deutschen Banken.

#### **Chart 4: Chancen und Vorteile der Transaktion (2)**

Zweitens – Neue Wachstumschancen: Wir werden gemeinsam mit der DEPFA die Chance haben, in allen Geschäftsfeldern größere und komplexere Finanzierungen mit attraktiveren Margen vorzunehmen, als dies beiden Unternehmen auf stand-alone-Basis möglich wäre. Damit einher gehen auf der Refinanzierungsseite ein größeres Produktangebot und damit erweiterte Handlungsmöglichkeiten. Wachstumschancen ergeben sich auch durch das Cross Selling von Finanzierungen, zum Beispiel wenn wir die öffentliche Hand nicht nur bei Budgetfinanzierungen, sondern zugleich auch bei Immobilienprojekten, gegebenenfalls unter Einbindung privater Partner, betreuen.

Ein weiteres Beispiel: In den Portfolien der Hypo Real Estate Bank AG und der Hypo Real Estate Bank International AG befinden sich noch ein Volumen von rund 45 Mrd. Euro an Finanzierungen aus dem Public Finance-Sektor. Durch deren Übertragung an die DEPFA könnte dieses Portfolio künftig aktiver gemanagt werden – mit zusätzlichen Ertragschancen.

Alles in allem haben wir das Ziel, dass sich die Umsatz- und Wachstumssynergien im Konzern im eingeschwungenen Zustand nach 2010 auf rund 150 Mio. Euro pro Jahr summieren werden. Im kommenden Jahr sollen bereits etwa 40 Mio. Euro realisiert werden, im Jahr darauf sollen es nahezu 95 Mio. Euro sein.

### **Chart 5: Chancen und Vorteile der Transaktion (3)**

Drittens – Weitere Verbesserung des Risikoprofils: Der besondere Charme der Zusammenführung liegt nicht zuletzt darin, dass der Konzern an Größe beträchtlich zunehmen, sein Risikoprofil aber weiter verbessern kann. Dies liegt zunächst an der exzellenten Qualität des Finanzierungsportfolios der DEPFA. Im Staatsfinanzierungsgeschäft haben 37 %, also mehr als ein Drittel aller Finanzierungen, ein Triple-A-Rating. Weitere 30 % kommen auf AA1 bis AA3-Ratings.

Hinzu kommt, dass es keine direkten Korrelationen zwischen unserem Kerngeschäft der gewerblichen Immobilienfinanzierung und dem Staatsfinanzierungsgeschäft gibt, weil jeweils andere Einflussfaktoren und Zyklen maßgeblich sind. Dies führt zu einem „natürlichen“ Risikoausgleich in der Gruppe.

Insgesamt wird die neue Einheit über ein regional sehr ausgewogenes Portfolio verfügen. Der Anteil der deutschen Finanzierungen am gesamten Finanzierungsportfolio reduziert sich von 56 % auf 34 %. Die USA kommen auf einen Anteil von 15 %, Italien erreicht 11 %, Großbritannien

und Spanien kommen auf jeweils 7 %, Frankreich hat einen Anteil von 5 % und die restlichen Länder vereinen zusammen 22 % auf sich.

Eine wichtige Rolle bei der Verbesserung des Risikoprofils wird auch das zentrale aktive Risikomanagement spielen, das wir bei der Hypo Real Estate Group in diesem Jahr auf Ebene der Holding eingeführt haben.

#### **Chart 6: Chancen und Vorteile der Transaktion (4)**

Viertens – Erhöhung der Profitabilität: Wir rechnen damit, dass die Transaktion bereits im Jahr eins nach dem Closing – also 2008 – einen positiven Einfluss auf das Ergebnis je Aktie unseres Konzerns haben wird. Für den Zeitraum 2007 bis 2010 streben wir eine deutliche Erhöhung des Ergebnisses pro Aktie an. Für das Jahr 2010 ist es das Ziel, eine Eigenkapitalrentabilität nach Steuern von mehr als 15 % zu erwirtschaften. Dies ist deutlich mehr als wir auf stand-alone-Basis erwarten würden.

In den vergangenen Jahren hat die DEPFA in einem gewissen Maß Zinspositionen aufgebaut, die erhebliche Chancen aber auch Risiken beinhalten. Dies wird nicht der künftigen Geschäftspolitik des Konzerns entsprechen, die klar auf das Kundengeschäft ausgerichtet sein wird.

Kurz gesagt: Wir erwarten, dass der Erwerb der DEPFA bereits kurzfristig einen positiven Effekt auf unser Ergebnis und unsere Profitabilität haben wird. Davon werden nicht nur die bisherigen Aktionäre der Hypo Real Estate Holding AG profitieren, sondern auch die bisherigen Aktionäre der DEPFA, die ja im Rahmen der Transaktion Aktien der Hypo Real Estate Holding erhalten sollen. Es handelt sich also um eine klassische Win-Win-Situation für beide Banken.

## **Chart 7: Chancen und Vorteile der Transaktion (5)**

Fünftens – gemeinsamer Spirit: Die Erfahrung zeigt, dass der Erfolg der Zusammenführung von Unternehmen nicht nur davon abhängt, ob eine Transaktion auf dem Papier strategisch und wirtschaftlich sinnvoll ist. Auch „weiche Faktoren“ wie eine ähnliche Firmenkultur sowie gemeinsame Werte und Handlungsgrundsätze bei Management und Mitarbeitern sind wichtige Voraussetzungen, um gemeinsame Ziele zu erreichen.

Es steht außer Frage, dass die Historie und Entwicklung der Hypo Real Estate Group und der DEPFA gewisse Parallelen aufweist. Beide sind aus Teilungen bzw. Spin-offs größerer Einheiten entstanden. Beide haben sich auf ihre Kerngeschäfte konzentriert, in denen sie eine im Markt unbestrittene Kompetenz besitzen, und beide haben sich in den vergangenen Jahren durch überzeugende Finanzierungslösungen, Flexibilität, ein strenges Risikomanagement, kompetente und motivierte Teams und durch Kostendisziplin sehr erfolgreich entwickelt. Ich bin deshalb sicher, dass es uns gelingen wird, schnell einen gemeinsamen unternehmerischen Spirit zu finden.

## **Chart 8: Finanzierungsstruktur und -einzelheiten**

Meine Damen und Herren,

die Hypo Real Estate Group bietet nach sorgfältiger Prüfung den Aktionären der DEPFA einen Preis von 16,14 Euro je Aktie. Dies ist eine Prämie von 19 % auf dem volumengewichteten Ein-Monats-Durchschnittskurs der DEPFA vor Bekanntgabe der Transaktion. Wir sind überzeugt, dass 16,14 Euro einen fairen, angemessenen und attraktiven Preis darstellen. Das Gesamtvolumen der Transaktion auf Basis einer Übernahme von 100 % der Anteile – und dies streben wir an! - beläuft sich somit auf rund 5,7 Mrd. Euro.

Wir haben eine Finanzierungsstruktur gewählt, die gewährleisten soll,

- dass unsere Aktionäre Wertsteigerungspotenzial erhalten
- dass wir für weiteres Wachstum ausreichenden Handlungsspielraum besitzen und
- dass die Aktionäre von DEPFA die Möglichkeit erhalten, an den Wertsteigerungen der vergrößerten Hypo Real Estate Group teilzuhaben.

Um diese Ziele zu erreichen, werden zwei Drittel des Kaufpreises durch Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Instrumente finanziert. Dazu werden wir das bestehende genehmigte Kapital bis zur Höchstgrenze ausnutzen und den DEPFA-Aktionären 67 Mio. Stück neue Aktien der Hypo Real Estate Holding AG gegen Sacheinlage anbieten. Hinzu kommt eine Pflichtwandelanleihe im Volumen von 450 Mio. Euro, die nach 12 Monaten in Aktien zu wandeln ist und damit eigenkapitalähnlichen Charakter hat.

Ein Drittel des Kaufpreises sollen die Aktionäre in bar erhalten. Zu diesem Zweck werden wir über unsere Tochtergesellschaft Hypo Real Estate Bank International AG Hybridkapital im Volumen von 300 Mio. Euro aufnehmen und zudem 1,65 Mrd. Euro aus vorhandener Liquidität bezahlen.

Meine Damen und Herren,

was genau werden die nächsten Schritte bei der Akquisition der DEPFA sein? – Grundlage der Transaktion ist ein so genanntes „scheme of arrangement“ nach irischem Recht, eine Art Grundübereinkunft beider Unternehmen. Im Rahmen dieses Arrangements wird den DEPFA-Aktionären in den kommenden Tagen ein detailliertes Angebot übersendet, das auf einer außerordentlichen Hauptversammlung, die voraussichtlich im September stattfinden wird, zur Abstimmung gestellt wird. Bei dieser Hauptversammlung müssen 75 % des dort vertretenen Kapitals für das Angebot stimmen. Sollte alles nach unseren Erwartungen

verlaufen, werden wir die Transaktion aller Voraussicht nach bereits Anfang Oktober abschließen können. Wir könnten somit noch in diesem Jahr mit der Umsetzung unserer Planungen für die vergrößerte Gruppe beginnen.

### **Chart 9: Kernbotschaften**

Meine Damen und Herren,

in den Dokumenten, die Ihnen in der Pressemappe vorliegen, finden Sie weitere Einzelheiten zur Transaktion, auf die ich im Einzelnen nicht eingehen möchte. Ich möchte stattdessen am Ende meiner Ausführungen fünf Aspekte herausstellen, die mir zum besseren Verständnis der Akquisition wichtig erscheinen.

Erstens: Es handelt sich, um dies noch einmal zu betonen, um eine freundliche Transaktion. Sie wird von den Führungsgremien beider Häuser einstimmig unterstützt. Vorstand und Aufsichtsrat der Hypo Real Estate Group sind ebenso wie die entsprechenden Gremien der DEPFA der Überzeugung, dass die Bündelung der Kräfte im Interesse der Aktionäre, Kunden und Mitarbeiter beider Konzerne ist.

Zweitens: Der Schulterschluss unserer Häuser ist auf Wachstum ausgerichtet. Wir wollen unsere Kompetenzen und Marktpositionen bündeln und dadurch zusammen stärker wachsen, als dies der Hypo Real Estate Group und DEPFA auf stand-alone-Basis möglich wäre. Der Charme der Transaktion liegt *nicht* auf der Kostenseite. Gleichwohl streben wir mittelfristig zusätzlich zu den Umsatz- und Wachstumssynergien Kosteneinsparungen in Höhe von mindestens 60 Mio. Euro pro Jahr an, sei es durch Strukturvereinfachungen, Integration der IT-Landschaften oder durch Optimierungen der Standorte. Es ist unser Ziel, das gesamte Einsparvolumen von mindestens 60 Mio. Euro p.a. erstmals in drei Jahren zu erreichen, wobei 75 % des Volumens allerdings schon im zweiten Jahr nach dem Closing erreicht werden soll. Um

allerdings Missverständnissen vorzubeugen: Ein Personalabbau im Zuge der Transaktion ist nicht vorgesehen. Wir gehen vielmehr davon aus, dass sich der Personalbestand beider Häuser durch die Transaktion nicht signifikant verändern wird.

Drittens: Die Kombination der Konzerne ist eine Chance, die beide Unternehmen aus einer Position der Stärke heraus wahrnehmen wollen. Niemand zwingt uns und niemand drängt uns dazu! Ich hatte auf der Hauptversammlung am 23. Mai dieses Jahres zum Thema Akquisitionen ausgeführt – ich zitiere: *„Wir haben die Kapitalkraft und wir haben die Umsetzungskompetenz für solche Wachstumsschritte, und niemand sollte unsere Entschlossenheit unterschätzen, zuzugreifen, wenn es strategisch sinnvoll und vor allem wirtschaftlich attraktiv ist.“* Diese Situation, meine Damen und Herren, ist nun eingetreten.

Viertens: Wir sind uns wohl bewusst, dass es sich bei der DEPFA um ein in seinen Märkten hochangesehenes Unternehmen und um eine starke Marke handelt. Deswegen wäre es falsch, den Namen und den Sitz der Bank zu ändern. Vielmehr beabsichtigen wir, die DEPFA als Tochtergesellschaft der Hypo Real Estate Holding AG zum Kompetenzzentrum für Staats- und Infrastrukturfinanzierungen sowie für die Bereiche Capital Marketes und Asset Management auszubauen. Zu diesem Zweck soll die Hypo Public Finance Bank, die ebenfalls ihren Sitz in Dublin hat, in die DEPFA integriert werden.

Fünftens: Sie können sich sicher vorstellen, dass eine solche Transaktion nur dann möglich ist, wenn die Führungsgremien eines Unternehmens in der kurzen zur Verfügung stehenden Zeit zügig, effizient und hochprofessionell zusammenarbeiten. Ich möchte als Vorsitzender des Vorstands feststellen, dass dies in diesem Fall auf vorbildliche Weise gelungen ist. Besonderer Dank gilt Herrn Viermetz als dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats, mit dem wir in den vergangenen Wochen naturgemäß besonders eng zusammengearbeitet haben. Er hat großen Anteil daran, dass wir Ihnen heute diese Transaktion präsentieren können.

Meine Damen und Herren,

wir denken bei der Hypo Real Estate Group in Chancen. Die Akquisition der DEPFA ist eine historische Chance, die strategische Weiterentwicklung unseres Konzerns wesentlich schneller vorzunehmen als dies aus eigener Kraft möglich wäre. Das Wachstum unseres Geschäftsvolumens und unserer Erträge würde sich noch einmal beschleunigen. Gleichzeitig könnten wir unser Risikoprofil weiter diversifizieren und damit verbessern.

Die Transaktion ist auch ein gutes Zeichen für die Gestaltungskraft des Finanzplatzes Europa. Vor allem die Finanzplätze Deutschland und Irland werden von ihr profitieren. Sie zeigt, dass Banken in der Lage sind, aus einer Position der Stärke heraus ihre Zukunft aktiv zu gestalten – zum Wohle der Kunden, Anteilseigner und Mitarbeiter.

Herzlichen Dank. Ich übergebe nun das Wort an Herrn Bruckermann.

Diese Informationen stellen kein Angebot zum Kaufen, Verkaufen, Zeichnen oder Tauschen, keine Einladung eines Angebotes zum Kaufen, Verkaufen, Zeichnen oder Tauschen von Wertpapieren und keine Einladung zur Abstimmung oder Zustimmung hinsichtlich des Zusammenschlusses oder des so genannten Scheme of Arrangement dar.

Die Verteilung der Information in bestimmte Länder kann durch die rechtlichen Bestimmungen dieser Länder beschränkt sein. Entsprechend werden und dürfen Kopien dieser Information und der anderen Dokumente hinsichtlich des Zusammenschlusses oder des so genannten Scheme of Arrangement nicht in diese Länder gesendet, weitergeleitet oder anderweitig verteilt werden, noch diese Handlungen aus ihnen heraus vorgenommen werden. Personen die diese Informationen erhalten, einschließlich Vermögensverwalter, Treuhänder und anderer im wirtschaftlichen Interesse anderer Handelnde, sollten diese Beschränkungen beachten. Nichtbeachtung dieser Vorschriften könnte eine Verletzung der Wertpapiergesetze in diesen Ländern darstellen.

Die neuen Aktien die nach einem Zusammenschluss begeben werden, werden der Ausnahme nach Paragraph 3 (a) (10) von der Registrierungspflicht nach dem U.S. Securities Act 1933 in seiner aktuellen Fassung unterfallen. Sie werden weder nach dem U.S. Securities Act noch irgend einem anderen Wertpapiergesetz in den Vereinigten Staaten registriert.

---