



Berlin Hyp

**Berlin-Hannoversche Hypothekenbank AG
132. Ordentliche Hauptversammlung
Freitag, 6. Juni 2008
Ludwig Erhard Haus
Berlin**

**Rede von
Jan Bettink
Vorstandsvorsitzender**

***Es gilt das gesprochene Wort!
Sperrfrist 10.00 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

1. 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 im Namen des Vorstands zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung. Vielen Dank, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind.

Meine Damen und Herren,
unsere Branche agiert derzeit in einem sehr schwierigen und herausfordernden Marktumfeld. Die Verwerfungen, die wir an den internationalen Finanzierungsmärkten seit Mitte vergangenen Jahres erleben, sind nahezu beispiellos und verdienen dadurch – leider – den Begriff „historisch“.

Umso erfreulicher ist es, dass wir dennoch auf ein gutes Geschäftsjahr 2007 zurückblicken können. Ihre Berlin Hyp ist weiterhin auf Erfolgskurs und – das ist unseres Erachtens noch viel wichtiger – auf einem gesunden Wachstumsweg.

Das belegen die wichtigen Kennzahlen der Bank deutlich.

Folie: Die wichtigsten Kennzahlen des Geschäftsjahres 2007

- Das operative Ergebnis - also das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge - konnten wir weiter steigern. Nach 150,4 Mio. stieg es 2007 auf 158,6 Mio. EUR.
- Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge verbesserte sich zum Jahresende mit 77,0 Mio. noch einmal um 2,3 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr.
- Die Risikovorsorge im Kreditbereich sank erneut um 15,6 Mio. auf 59,7 Mio. EUR und verdeutlicht damit die Erfolge unseres nachhaltigen Risikomanagements und die konsequente Optimierung unseres Kreditportfolios.
- Der Jahresüberschuss betrug 55,1 Mio. nach 54,5 Mio. EUR im Vorjahr.
- Unser Neugeschäft im Bereich Immobilienfinanzierung erreichte - auch dank einiger Sondereffekte - mit 4,19 Mrd. EUR in 2007 ein Rekordniveau und damit den höchsten Wert der letzten Jahre. Dabei verhielt sich die Bank risikobewusst und konnte eine adäquate Margengestaltung erzielen.

An diesem Erfolg wollen wir Sie auch in diesem Jahr teilhaben lassen. Wir legen Wert darauf, dass Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, eine angemessene Verzinsung Ihres Investments erhalten: Die Verwaltung schlägt deshalb dieser Hauptversammlung die Zahlung einer um 10 Cents erhöhten Dividende von 30 Cents je Aktie vor.

2. Meilensteine des Jahres 2007

Lassen Sie uns nun zunächst gemeinsam einen Blick auf die wichtigsten Meilensteine des Geschäftsjahres 2007 und den Geschäftsverlauf im vergangenen Jahr werfen:

Folie: Meilensteine des Geschäftsjahres 2007

2.1. Privatisierungsprozess des Konzerns

Eines unserer wichtigsten internen Projekte fand im ersten Halbjahr statt – die Begleitung des Privatisierungsprozesses der Landesbank Berlin Holding AG . Die intensive Unterstützung dieses Prozesses neben unserem Tagesgeschäft hat alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr gefordert. Am 15. Juni 2007 gab das Land Berlin schließlich bekannt, seine Aktienanteile an der Landesbank Berlin Holding AG in Höhe von 80,95 % an die durch den Deutschen Sparkassen- und Giroverband vertretene Erwerbsgesellschaft zu verkaufen. Diese Erwerbsgesellschaft wurde damit mittelbar auch Mehrheitsaktionär der Berlin-Hannoverschen Hypothekenbank AG.

Wir als Berlin Hyp sind sehr zufrieden mit dem Ergebnis: Wir glauben, dass sich hieraus in den nächsten Jahren viele Chancen ergeben werden. Denn – eingebettet in einen leistungsstarken Konzern –, können wir als Spezialinstitut unsere Erfahrungen weiterhin einbringen, Trends identifizieren und unsere Kompetenz als eine der erfolgreichen Immobilienbanken in Deutschland gewinnbringend für die Institutsgruppe einsetzen.

Wir sind überzeugt: Dies stellt eine gute Lösung für die Berlin Hyp, ihre Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre dar. Die damit einhergehende Planungssicherheit bietet ein gutes Umfeld, das erfolgreiche Geschäftsmodell der Bank ambitioniert weiterzuentwickeln.

Folie: Meilensteine 2007 – neue mittelbare Eigentümerstruktur

2.2. Erschließung neuer Märkte

Verehrte Zuhörer,

Ihre Berlin Hyp wollte 2007 weiter wachsen: Wir haben - nachdem wir in den Vorjahren in den relevanten Marktsegmenten Deutschlands eine nennenswerte Marktdurchdringung aufgebaut hatten - im vergangenen Jahr auch wieder einen vorsichtigen Blick über die Grenzen ins europäische Ausland geworfen. Ziel war ein Engagement in ausgewählten Märkten, um einem eventuellen Abflauen der Immobilienkonjunktur in Deutschland vorzubeugen. Deshalb eröffneten wir nach London weitere Repräsentanzen in Prag, Holland und zuletzt auch in Warschau. In all diesen Zielmärkten führen wir die erfolgreiche Zweimarkenstrategie mit der Landesbank Berlin AG fort und gehen mit dem notwendigen Augenmaß vor: Vorrang vor zu schnellem Wachstum hat unser hoher qualitativer Anspruch an das Neugeschäft - dies gilt sowohl hinsichtlich der Risiko- als auch der Ertragskriterien.

Folie: Aufteilung des Immobilienfinanzierungsneugeschäfts nach Regionen

34 Prozent des Neugeschäftsvolumens entfielen auf Beleihungsobjekte, die im europäischen Ausland liegen, weitere 42 Prozent auf die alten Bundesländer und der Rest auf die Region Berlin/Brandenburg bzw. neue Bundesländer.

Wichtigste Kundengruppe waren auch 2007 wieder langfristig orientierte Investoren. Acht Prozent entfielen auf Wohnungsunternehmen und fünf Prozent auf ausgewählte Developer.

Folie: Aufteilung des Immobilienfinanzierungsneugeschäfts nach Kundensegmenten und Objektarten

Den größten Anteil des Neugeschäftsvolumens machten mit 55 Prozent Büro- und Geschäftshäuser aus, gefolgt von Wohnimmobilien mit 26 Prozent und 9 Prozent Einzelhandelsobjekte. Der Rest verteilt sich auf Management- und sonstige Immobilien.

Mit einem Neugeschäftsvolumen von 4,19 Mrd. EUR haben wir das Vorjahresergebnis von 2,9 Mrd. EUR deutlich übertroffen. Dieses sehr gute Ergebnis war begünstigt durch das enorme Wachstum des deutschen Immobilienmarkts in der ersten Jahreshälfte 2007. Hohe Investments ausländischer Investoren flossen bei vergleichsweise niedrigem Zinsniveau auf den deutschen Immobilienmarkt und lösten geradezu einen Investmentboom aus. 2007 war damit ein Rekordjahr, das so schnell – vor allem angesichts der aktuellen Situation der Finanzmärkte – nicht zu wiederholen sein wird.

2.3. Exogene Marktschocks – die Auswirkungen der weltweiten Finanzkrise auf die Bankenbranche

Meine Damen und Herren,

2007 war also ein sehr wechselhaftes Jahr. Man kann m.E. sogar sagen, 2007 geht mit zwei verschiedenen Zeitrechnungen in die Geschichte ein: *vor* und *nach* der Kapitalmarktkrise.

Das erste Halbjahr stand noch voll und ganz im Zeichen des Wachstums. Knapp 30 Milliarden Euro Investments, primär von ausländischen Investoren, flossen auf den deutschen Markt. Darunter waren auch zahlreiche - sogenannte opportunistische Investoren - , die sich mit kurzfristigem Investitionshorizont und mit rein spekulativem Interesse in Deutschland engagierten.

Folie: Meilensteine 2007 – exogene Marktschocks

Doch bereits seit dem ersten Quartal mehrten sich die Fragen, wie sich die Subprime-Krise in den USA auf die weltweiten Märkte auswirken würde. Die Subprimekrise bezeichnet eine Reihe finanzieller Schwierigkeiten von Banken, Versicherungen und Fonds, die dadurch ausgelöst wurden, dass die Immobilienpreise in den USA zunächst stagnierten oder später sogar fielen, während gleichzeitig immer mehr Kreditnehmer ihre Kreditraten nicht mehr bedienen konnten. Davon waren zunächst in erster Linie Subprime-Kredite betroffen, also Kredite an Privatkunden mit geringer Bonität. Vor allem

die Intransparenz der strukturierten Finanzprodukte führte zu einer Kreditklemme, die sich nach erstem Auftreten im Interbankenhandel schnell ihren Weg ins Investorengeschäft suchte. Die Liquidität wurde knapp, Finanzierungen und Kaufverträge platzten und die Kaufpreise großer Portfolien sanken rapide. Die Liquiditätsengpässe an den weltweiten Finanzmärkten griffen nun auch in Form erhöhter Risikoprämien der Banken und einem damit einhergehenden Anstieg der Margen auf den Immobilienmarkt über. Insbesondere Investoren, deren Anlagestrategie sich durch eine hohe Fremdkapitalquote auszeichnete, fiel es zunehmend schwer, neue Geschäfte mit Banken abzuschließen und bereits vereinbarte Transaktionen zu Ende zu bringen. Am stärksten war der Rückgang der Transaktionsvolumina im 4. Quartal – dem Quartal, das sonst in der Immobilienfinanzierung traditionell das stärkste ist.

Leider blieben die Probleme nicht auf den Kreditmarkt begrenzt und griffen schnell auf den gesamten Kapitalmarkt über. Ausschlaggebend dafür war die Tatsache, dass Subprime-Kredite Bestandteil vieler Verbriefungsprodukte, so genannter Asset-Backed-Securities waren. Die Probleme in diesem Segment weiteten sich schnell auf den gesamten Anleihemarkt aus.

Den dann einsetzenden Marktturbulenzen konnte sich kein Institut entziehen – auch die Berlin Hyp nicht – obwohl wir weder im Subprime-Segment noch in irgendwelchen strukturierten Papieren investiert waren oder sind. Rentenwerte erfuhren zum Teil erhebliche Marktpreisschwankungen, die temporär zu bilanziellen Neubewertungen führen. Auch wir mussten Vorsorgeaufwendungen für das Wertpapiergeschäft treffen. Aufgrund der durchgängig guten Qualität der Emittentenadressen gehen wir jedoch davon aus, dass diese Wertkorrekturen nur vorübergehender Natur sind. Wir sind sicher, am jeweiligen Laufzeitende, die Nominalwerte der Anleihen zu realisieren, die wir seinerzeit gekauft haben.

Lassen Sie uns nun en détail einen Blick auf den Geschäftsverlauf des Jahres 2007 werfen:

3. Der Verlauf des Geschäftsjahres 2007

Was haben wir 2007 erreicht?

Folie: Ergebnisse des Geschäftsjahres 2007 – Aus der Gewinn- und Verlustrechnung

Trotz eines ungünstigen Zinsumfeldes, in dem die Erzielung von Strukturbeiträgen durch die im Jahresverlauf flacher werdende Zinsstrukturkurve zunehmend schwieriger wurde, stieg der Zinsüberschuss gegenüber dem Vorjahr nochmals um 8,3 Mio. auf 225,7 Mio. EUR an. Zurückzuführen ist diese Entwicklung insbesondere auf die Erhöhung des durchschnittlichen zinstragenden Volumens sowie auf realisierte Ausgleichszahlungen aus der Beendigung von Zinsswapverträgen. Darüber hinaus vereinnahmte die Bank Vorfälligkeitsentgelte in Höhe von 18,1 Mio. EUR, die sich damit auf Vorjahreshöhe bewegten.

Das Provisionsergebnis entwickelte sich weiterhin sehr gut. Es verbesserte sich um 29,0 Prozent auf 8,9 Mio. EUR und spiegelt damit die erfreuliche Entwicklung unseres Immobilienfinanzierungsgeschäftes wider. Kreditbearbeitungsgebühren stellen dabei die wichtigste Säule unseres Provisionsertrags dar. Insgesamt stieg der Zins- und Provisionsüberschuss um 10,3 Mio. auf 234,6 Mio. EUR und lag damit erneut über dem Vorjahr.

Der Verwaltungsaufwand betrug - einschließlich der Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände - 79,1 Mio. nach 75,8 Mio. EUR im Vorjahr. Diese Erhöhung ist vorrangig auf den Personalaufwand zurückzuführen, der von 35,8 Mio. auf 39,0 Mio. EUR stieg. Ausschlaggebend waren die Rücknahme sanierungsbedingter Gehaltskürzungen der Vorjahre und reguläre Tariferhöhungen.

Die anderen Verwaltungsaufwendungen stiegen um 1,0 Mio. auf 32,1 Mio. EUR, da die Implementierung der neuen Solvabilitätsverordnung - besser bekannt unter dem Begriff „Basel II“ - und anderer Projekte sowie die Ausweitung unserer Vertriebskapazitäten einmalige Investitionskosten verursachten.

Der Aufwand für Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Wirtschaftsgüter ging demgegenüber von 8,9 Mio. auf 8,0 Mio. EUR zurück und der Saldo der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge betrug 3,1 Mio. nach 1,9 Mio. EUR.

Folie: Verbesserte Cost-Income-Ratio

Die Cost-Income-Ratio, definiert als das Verhältnis von Verwaltungsaufwand zu Zins- und Provisionsüberschuss zuzüglich des Saldos aus betrieblichen Erträgen und Aufwendungen, verbesserte sich gegenüber dem Vorjahresstichtag geringfügig auf 33,3 Prozent nach 33,5 Prozent im Jahr 2006.- Ein Wert, der - ich wiederhole es gerne - sich im Branchenvergleich sehr gut sehen lassen kann.

Folie: Ergebnisse des Geschäftsjahres 2007 – Aus der Gewinn- und Verlustrechnung

Das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge erhöhte sich damit um 5,5 Prozent auf 158,6 Mio. EUR.

Ihre Berlin Hyp hat außerdem weiter intensiv an der Verbesserung der Qualität ihres Kreditportfolios gearbeitet. Die qualifizierte Risikobetreuung mit dem Ziel der Neustrukturierung von Kreditengagements und der, falls notwendig, bestmöglichen Verwertung von Immobiliensicherheiten führte zu weiter abnehmenden Risikokosten. Außerdem veräußerte die Bank ein Portfolio gekündigter Kredite mit einem Forderungsvolumen von rund 160 Mio. EUR. Die gute konjunkturelle Lage und der damit freundlichere Immobilienmarkt wirkten dabei unterstützend.

Der Aufwand für die Risikovorsorge sank gegenüber 2006 deutlich um 15,6 Mio. auf 59,7 Mio. EUR.

Im Wertpapiergeschäft hat die Bank per Saldo einen Aufwand in Höhe von 21,9 Mio. nach 0,4 Mio. EUR verbucht. Auslöser war die bereits erläuterte eingetretene Entwicklung im Subprime-Segment des US-amerikanischen Immobilienmarktes und die dadurch ausgelöste Kapitalmarktkrise. Der so entstandene Vertrauensverlust in die Bonität nicht nur amerikanischer, sondern auch europäischer Banken führte zu einer Erhöhung der Spreads für ungedeckte und gedeckte Inhaberschuldverschreibungen.

Diesen Spreadausweitungen trugen wir durch Anpassungen der Marktwerte auf Basis handelsrechtlicher Vorschriften ausreichend Rechnung. Ich betone nochmals, dass wir den damit verbundenen Bewertungsaufwand jedoch aufgrund der guten Qualität der Emittenten, zu denen ausschließlich deutsche und internationale Banken sowie öffentlich-rechtliche Emittenten zählen, als nur temporär betrachten.

Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge konnten wir trotz der ungünstigen Marktbedingungen von 74,7 Mio. auf 77,0 Mio. EUR steigern. Nach Berücksichtigung von sonstigen Steuern erzielten wir somit ein Ergebnis vor Ertragsteuern in Höhe von 76,9 Mio. nach 71,8 Mio. EUR im Vorjahr.

Der Aufwand für Ertragsteuern nahm in Relation zum Ergebnis vor Steuern überproportional zu, weil im Jahr zuvor der gewerbesteuerliche Verlustvortrag vollständig verbraucht wurde.

Der Steueraufwand stieg daher - und aufgrund der verbesserten Ertragslage - von 17,3 Mio. auf 21,8 Mio. EUR. Der Jahresüberschuss verbesserte sich trotz dieser höheren Belastung leicht von 54,5 Mio. auf 55,1 Mio. EUR.

Einschließlich des Gewinnvortrags in Höhe von 46,8 Mio. EUR weist die Bank einen Bilanzgewinn von 101,9 Mio. EUR aus.

Die Bilanzsumme der Berlin Hyp blieb mit 41,2 Mrd. EUR weitgehend unverändert. Zum Jahresende wies die Bank einen Immobilienfinanzierungsbestand in Höhe von 14,2 Mrd. EUR aus. Der leichte Rückgang um 0,3 Mrd. EUR ist, wie auch im Vorjahr, auf den Abbau leistungsgestörter Engagements, die Veräußerung eines größeren Portfolios Not leidender Darlehen sowie außerordentliche Tilgungen zurückzuführen.

Die Eigenkapitalquote blieb mit 9,7 Prozent stabil.

Folie: Was haben wir 2007 erreicht?

Meine Damen und Herren, Sie sehen: Trotz der Belastungen am Kapitalmarkt ist die Vermögens- und Ertragsentwicklung der Berlin Hyp weiterhin stabil gewesen. Wir konnten in unserem Kerngeschäft – der Immobilienfinanzierung – weiter punkten und gemeinsam mit der Landesbank Berlin unsere Position als eine der führenden Immobilienbanken Deutschlands ausbauen.

2007 war ein erfolgreiches Jahr. Wir haben unseren Wachstumskurs konsequent fortgesetzt. Und werden dies auch 2008 weiterhin tun. Wichtige Schritte auf diesem Weg konnten wir bereits abschließen:

4. Was im Jahr 2008 wichtig ist:

4.1. Neues Fitch-Rating für Berlin Hyp

Folie: Was im Jahr 2008 unsere Arbeit bestimmt

Seit März 2008 verfügt die Bank über eine Bonitätsbewertung durch die Rating-Agentur Fitch. Als Langfrist-Rating für unbesicherte Verbindlichkeiten erhielten wir die gute Ratingnote A+ und für den Kurzfristbereich F1. Das Individual-Rating wurde auf D festgelegt. Für unsere öffentlichen Pfandbriefemissionen bekamen wir ein "Triple-A" und für die Hypothekendarlehen ein AA+.

Dies, meine Damen und Herren, ist ein sehr gutes Signal für die Bank. Die Fitch-Bewertung honoriert die gute Geschäftsentwicklung, die die Berlin Hyp in den letzten Jahren genommen hat, sowie die Zugehörigkeit zur LBB-Gruppe. Sie würdigt außerdem unser erfolgreiches Refinanzierungsmanagement und die leistungsfähigen Risikomanagementsysteme.

Nachdem wir im Jahr 2007 Jumbo-Pfandbriefe im Gesamtvolumen von 3,75 Mrd. EUR emittiert haben, konnten wir 2008 – trotz der bekanntermaßen sehr schwierigen Kapitalmarktbedingungen – bereits zwei weitere, sehr erfolgreiche Jumbo-Emissionen mit einem Gesamtvolumen von 2,25 Mrd. EUR durchführen. Die Orderbücher wurden jeweils binnen kürzester Zeit geschlossen und die Einpreisung erfolgte zu günstigen Bedingungen.

Folie: Jumbo-Pfandbriefe im Jahr 2008 erfolgreich platziert

4.2. Pfandbrief beweist seine Krisenfestigkeit

Die Emissionen zeigten einmal mehr, dass der Pfandbrief immer noch ein Premium-Produkt innerhalb der Covered Bonds ist und auch in schwierigen Zeiten zu attraktiven Konditionen im Markt platziert werden kann. Ihre Berlin Hyp hat trotz der Marktturbulenzen durchgängig einen sehr guten Zugang zum Kapitalmarkt gehabt. Es gelang uns außerdem im laufenden Jahr, ungedeckte Emissionen mit einem Gesamtvolumen von über 1 Mrd. EUR i.W. durch sogenannte „Private Placements“, also über die Direktansprache von Anlegern, zu begeben.

Das Investoreninteresse an dem Produkt ist verändert hoch, vor allem aus dem Ausland. Internationale Zentralbanken zählten zu den wichtigen Käufergruppen.

Unseres Erachtens hat der Klassiker „Pfandbrief“ in den letzten Monaten eine Wiederentdeckung erlebt. Im Vergleich zu allen anderen Refinanzierungsprodukten hat er seine Krisenfestigkeit

nachhaltig unter Beweis gestellt. Während der Markt für Verbriefungsprodukte austrocknete und Investoren für ungesicherte Bankschuldverschreibungen plötzlich hohe Risikoaufschläge verlangten, garantierten deutsche Pfandbriefe in den vergangenen Monaten durchgängig Zugang zum Kapitalmarkt. Waren bis zum Ausbruch der Kapitalmarktkrise kaum Spreadunterschiede zwischen „echten“ und so genannten „strukturierten“ Covered Bonds zu sehen, kamen im Zuge der Finanzmarktkrise strukturierte Covered Bonds massiv unter Druck. Pfandbriefe deutscher Emittenten hingegen blieben von den Veränderungen weitgehend verschont und erlaubten uns als emittierender Bank die Zuführung frischer Liquidität – und das zu weiterhin sehr attraktiven Konditionen.

Der Pfandbrief bleibt deshalb für uns ein bewährtes und attraktives Refinanzierungsmittel. Verbriefungen werden wir auch weiterhin nicht durchführen.

4.3. Entwicklungen am Immobilienmarkt – Chancen und Herausforderungen

Meine Damen und Herren,
letztlich sind es Krisen wie diese letzte, die die Märkte bereinigen und als Korrektiv wirken. Sie zeigen, worauf es in der Immobilienwirtschaft ankommt: das gemeinsame Management des Lebenszyklus einer Immobilie – bzw. die optimale Finanzierungslösung - in allen einzelnen Phasen bis hin zu etwaigen Exit-Strategien. Hier müssen Banken und Investoren als zuverlässige und kompetente Partner zusammenarbeiten. Deshalb verstehen wir uns in der Berlin Hyp auch als Teil der Immobilienbranche.

Der Markt für Immobilienfinanzierungen ist anspruchsvoll und hart umkämpft. Und das Anforderungsprofil, das Kunden heute an Immobilienfinanzierer richten, ist breit. Die reine Immobilienfinanzierung allein ist nicht mehr gefragt - wir sind gefordert, unseren Kunden umfassende Lösungen anzubieten. Immobilien werden immer stärker zu einer eigenen Asset-Klasse – gleichberechtigt neben Rentenpapieren und Aktien.

Damit verkürzen sich die Investitionszeiträume und die Laufzeiten der Finanzierungen tendenziell, auch wenn sich in der letzten Zeit wieder verstärkt langfristig orientierte und eigenkapitalstarke Investoren engagieren.

Die Berlin Hyp ist auf diesem anspruchsvollen Immobiliensektor sehr erfolgreich – wir können mit Fug und Recht behaupten, dass wir uns in der Branche einen sehr guten Namen erarbeitet haben.

Was zeichnet uns in diesem Wettbewerbsumfeld aus?

In den vorangegangenen Jahren wurde die klassische Immobilienfinanzierung von verschiedenen Banken fast wie ein Stiefkind behandelt. Ansätze des Immobilien-Investmentbanking, Verbriefungen und Syndizierungen rückten zunehmend ins Zentrum des Interesses und galten als zukunftsgerichtete, moderne Geschäftsmodelle.

Wir dagegen haben uns immer auf das konzentriert, was wir am besten konnten und können:

klassisches Immobilien-Banking. Wir bieten unseren Kunden maßgeschneiderte

Finanzierungslösungen, die sich durch

- eine wettbewerbsfähige Konditionierung
- eine hohe Produktflexibilität
- schnelle Entscheidungsfindung und
- *vor allem* durch Verlässlichkeit und Qualität

von anderen Angeboten abheben.

Durch die Kooperation mit der Landesbank Berlin verbindet unser Geschäftsmodell die Vorteile einer Immobilienfinanzierungsbank mit denen einer Universalbank. Die Strukturen in unserem Haus sind gekennzeichnet durch Schnelligkeit, Flexibilität und hohe Kundenorientierung.

Heute – nach der Subprime-Krise – ist der Markt für komplexe Verbriefungsstrukturen und Syndizierungen fast vollständig zum Erliegen gekommen.

Das klassische Geschäftsmodell – das heute auch gerne als Relationship-Banking bezeichnet wird – erlebt eine Renaissance.

Für uns ist das eine Chance: Denn wir wollen und können Kredite in die Bücher nehmen und sie auch dort behalten. Damit begleiten wir unsere Kunden seit Jahren erfolgreich. Damit wachsen wir kontinuierlich und aus eigener Kraft.

Über eine sehr gute Vernetzung im Konsortialgeschäft – national wie international – bilden wir außerdem sehr großvolumige Engagements, die uns ggf. aus Risikoaspekten zu umfangreich sind, ab. Dazu verfügen wir über ein effektives Netzwerk mit anderen Bankenpartnern.

Die Berlin Hyp ist im Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen eine innovative und gut aufgestellte Immobilienbank. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verfügen über eine hohe Immobilien-Expertise. Deshalb haben wir in unseren Zielmärkten eine sehr gute Kundenakzeptanz erreicht. Und wir sehen uns auch weiterhin gut gerüstet für den Wettbewerb.

Obwohl die Transaktionsvolumina nach dem Rekordjahr 2007 wieder auf ein normales Maß zurückgehen, sind wir mit der Entwicklung unseres Immobilienfinanzierungsneugeschäfts sehr zufrieden. Bis zum 31. Mai 2008 konnten wir insgesamt 1,2 Mrd. EUR neu kontrahieren. Nach dem Rekordjahr 2007, in dem auch Sondereffekte enthalten waren, schreiben wir damit die gute Entwicklung der Bank der letzten drei Jahre kontinuierlich fort.

Dass wir Krisen wie diese überstehen, zeigt, meine Damen und Herren, dass Ihre Berlin Hyp auf einem soliden Fundament steht und ihre wirtschaftliche Leistungsfähigkeit stetig zunimmt. Aufgrund unserer gewachsenen Vertriebsstärke verfügen wir über ein solides und tragfähiges Geschäftsmodell.

Die Rahmenbedingungen für die Immobilienfinanzierung werden sich allerdings – ausgelöst durch die Kapitalmarktkrise – unseres Erachtens branchenweit ändern:

- Ad 1 ist davon auszugehen, dass Risikokriterien heute strenger ausgelegt werden.
- Ad 2 sind die Einkaufspreise der Banken für Liquidität in den letzten Monaten gestiegen - selbst unter verstärkter Zuhilfenahme von Pfandbriefemissionen. Banken müssen diese gestiegenen Preise bei Immobilienfinanzierungen an ihre Kunden weitergeben.
- Ad 3 rechnen wir künftig mit einer adäquateren Bepreisung von Kreditrisiken, die bereits zu einer Margenerhöhung in der Branche geführt hat - hoffentlich bleibt das so!

Folie: Was uns im Wettbewerb auszeichnet

4.4. Kapitalausstattung - Anmerkungen zur Tagesordnung

Meine Damen und Herren, wir sind am Markt gut etabliert. Deshalb streben wir eine solide und ausreichende Kapitalausstattung an, die uns weiteres Wachstum ermöglicht. Unter Tagesordnungspunkt 5 schlagen wir daher die Ermächtigung der Verwaltung zur Ausgabe von Genussrechten von bis zu 200 Mio. EUR gegen Bareinlagen vor.

Hintergrund ist, dass die früher bestehende Ermächtigung vollständig ausgeschöpft ist. Wir halten es für zweckmäßig, eine neue Ermächtigung mit einer Frist bis zum 5. Juni 2013 zu schaffen. Im Hinblick auf die für die nächsten Jahre geplante Neugeschäftssteigerung erhalten wir damit die erforderliche Flexibilität, die Eigenkapitalausstattung der Bank jederzeit den geschäftlichen Erfordernissen anzupassen.

Wir bitten Sie daher, uns mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine entsprechende Ermächtigung zu erteilen. Grundsätzlich soll unseren Aktionären das gesetzliche Bezugsrecht auf Genussrechte aus der Emission zu stehen. Lediglich zum Ausgleich von Spitzenbeträgen soll das Bezugsrecht ausgeschlossen werden können. Weitere Details sind im einzelnen der Ihnen bekannten Tagesordnung zu unserer heutigen Hauptversammlung zu entnehmen.

Bitte genehmigen Sie uns diese, die Flexibilität erhöhende Maßnahme zur Ausnutzung aller Geschäftspotenziale.

5. Ausblick

Zu guter Letzt noch einen Blick auf das laufende Geschäftsjahr:

Folien: Ein Blick auf das laufende Geschäftsjahr

Ungeachtet des ausgesprochen schwierigen Marktumfelds hat die Berlin Hyp ihre solide Geschäftsentwicklung im 1. Quartal fortgesetzt:

- Zins- und Provisionsüberschuss blieben mit 58,9 Mio. EUR stabil.
- Die Verwaltungsaufwendungen gingen im Vergleich zum Vorjahr leicht zurück auf 19,3 Mio. EUR.
- Das operative Ergebnis war stabil mit 38,8 Mio. EUR, obwohl die Bank auch im 1. Quartal Belastungen durch die Finanzmarktkrise hinnehmen musste.
- Die Risikovorsorge im Wertpapiergeschäft betrug 20,7 Mio. EUR, dagegen konnte die Risikovorsorge im Kreditgeschäft weiter zurückgeführt werden und betrug nur noch 7,0 Mio. EUR.

Meine Damen und Herren, Sie sehen, die Zahlen weisen erneut in die richtige Richtung.

Dank unseres konservativen Geschäftsmodells, das auf Verbriefungstransaktionen gänzlich verzichtet, konnten wir den Einfluss der Marktentwicklung auf unsere Ergebnissituation bislang in Grenzen halten. Dass die Bank eine stabile operative Geschäftsentwicklung ausweist, meine Damen und Herren, ist ein Zeichen dafür, dass unser Geschäftsmodell auch unter erschwerten Bedingungen trägt. Und das sieht man an folgenden Faktoren:

- Der Zinsüberschuss entwickelt sich positiv.
- Aufgrund unserer Vertriebsstärke, die zu sehr guten Neugeschäftsergebnissen führt, nimmt das Provisionsergebnis zu.
- Unseren Verwaltungsaufwand haben wir ungeachtet des Wachstums weiter fest im Griff.

Angesichts der Marktturbulenzen ist es jedoch verfrüht, bereits heute eine Prognose für das Geschäftsjahr 2008 abzugeben, auch wenn wir derzeit erste Anzeichen dafür sehen, dass die Märkte wieder in ruhigeres Fahrwasser gelangen.

Die Monate April und Mai sind gut verlaufen – obwohl das Zahlenwerk hierzu noch nicht abschließend vorliegt. Wir sind deshalb zuversichtlich, auch das laufende Geschäftsjahr wiederum mit einem guten Ergebnis abzuschließen. Voraussetzung ist, dass sich die Kapitalmärkte weiter beruhigen.

Unser Ziel ist die weitere Stärkung der Berlin Hyp als wesentliche Ertragssäule in unserem Konzernverbund. Dazu werden wir unseren Wachstumskurs weiter fortsetzen und uns auf die Kriterien konzentrieren, die auch bisher für unseren Erfolg maßgeblich waren:

- Wir begleiten unsere Kunden im gesamten Lebenszyklus der Immobilie – wir verstehen uns als klassische Relationship-Bank.
- Unsere Kernkompetenz liegt in der Immobilienfinanzierung – hier sind wir strategisch gut aufgestellt, hier verfügen wir über ein überzeugendes Geschäftsmodell.
- Trotz unseres hohen Wachstumsanspruchs im Immobiliengeschäft bleiben wir unserem gleichbleibend strengen Risikomanagementansatz treu – das gilt im Inlands- wie im Auslandsgeschäft.
- Wir betreiben aktives Portfoliomanagement.
- Unsere Kostenstruktur werden wir auch weiterhin konsequent im Griff behalten.
- Ertragssynergien schöpfen wir kontinuierlich aus. Bereits heute ergeben sich viele Geschäftsmöglichkeiten aus der guten Zusammenarbeit mit der Landesbank Berlin AG und wir sind zuversichtlich, dass sich durch unseren neuen mittelbaren Eigner, den DSGVO, auch weitere Ertragspotenziale erschließen lassen.

Dabei sind wir froh, über motivierte und sehr engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu verfügen, die sich mit hohem Leistungswillen für diese Bank einsetzen. Wir haben hier eine gute Mannschaft, mit der es Spaß macht zu arbeiten und gemeinsam Erfolg zu haben.

Den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danke ich daher an dieser Stelle ausdrücklich im Namen des Vorstands für ihre außerordentlich gute Arbeit.

Aber auch Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danken wir sehr herzlich für das entgegengebrachte Vertrauen. Ich hoffe, dass Sie unseren Weg weiterhin aktiv und konstruktiv begleiten. Wir werden auch künftig unvermindert unsere Kraft dafür einsetzen, Ihr Vertrauen nicht zu enttäuschen.

Ich bin nun am Ende meiner Ausführungen angelangt und danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Wir stehen Ihnen jetzt für Ihre Fragen sehr gerne zur Verfügung.