

Rede von
Dr. Wolf Schumacher

Vorstandsvorsitzender
der Aareal Bank AG

zur
ordentlichen Hauptversammlung
am 21. Mai 2008
in Wiesbaden

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre der Aareal Bank AG,

sehr geehrte Gäste,

ich begrüße Sie, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, sehr herzlich hier in Wiesbaden zu unserer 85. Hauptversammlung – der sechsten seit unserer eigenständigen Börsennotierung im Jahre 2002. Ich freue mich sehr, dass Sie unserer Einladung auch diesmal wieder in so großer Zahl gefolgt sind und danke Ihnen für das Interesse an Ihrer Gesellschaft, das Sie damit zum Ausdruck bringen.

Wie in diesem Rahmen üblich, werde ich auf das abgelaufene Geschäftsjahr zurückblicken, den bisherigen Verlauf des Jahres 2008 erläutern und Ihnen auch einen Ausblick auf die Zukunft geben, soweit dies in diesem herausfordernden Umfeld überhaupt möglich ist. Dabei werde ich auch näher auf die seit dem vergangenen Sommer grassierende internationale Finanzkrise sowie deren Folgen eingehen – und vor allem darauf, wie sich die Aareal Bank Gruppe den damit verbundenen großen Herausforderungen stellt.

Das Jahr 2007 war ein bemerkenswertes Jahr. Es lässt sich in zwei Teile einteilen. Bis zum Sommer 2007 herrschte hoher Wettbewerb und Margendruck. Es gab hohe frühzeitige Rückzahlungen. Das Vertrauen unter den Banken war groß. Auf der Refinanzierungsseite gab es keine Schwierigkeiten, ebenfalls war das Weiterplatzen von Kreditrisiken in den Kapitalmarkt kein Problem. Mit dem Sommer 2007 kam die Zäsur. Die lokale amerikanische Subprime-Krise begann sich zu einer internationalen Finanzkrise zu entwickeln, deren Ende zur Zeit noch nicht abzusehen ist.

Vor dem Hintergrund dieses schwierigen Marktumfelds ist das Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres umso erfreulicher, das ich Ihnen nun zu Beginn meiner Ausführungen erläutern werde. Da Ihnen für ausführliche Informationen über das **Geschäftsjahr 2007** der Konzern-Geschäftsbericht bereits vorliegt, konzentriere ich mich dabei auf einige Highlights.

I. Rückblick auf das Geschäftsjahr 2007

Um es gleich vorweg zu sagen: Die Aareal Bank Gruppe war im abgelaufenen Jahr ausgesprochen erfolgreich. Unsere konsequente strategische Ausrichtung auf die beiden Segmente „Strukturierte Immobilienfinanzierungen“ und „Consulting/Dienstleistungen“ hat sich als richtig und nachhaltig tragfähig erwiesen.

Im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen haben wir unsere internationale Präsenz konsequent ausgebaut und damit den direkten Kontakt zu unseren Kunden gestärkt. Dabei setzen wir auf die Kombination aus lokaler Marktexpertise durch unsere Mitarbeiter vor Ort und die Branchenerfahrung unserer Spezialistenteams für die Finanzierung von Hotels, Logistikimmobilien und Einkaufszentren.

Im Segment Consulting/Dienstleistungen für die institutionelle Wohnungswirtschaft haben wir unsere Position als marktführendes europäisches IT-Systemhaus für die Wohnungswirtschaft sowie als Marktführer für integrierte Zahlungsverkehrssysteme weiter gestärkt.

Meine Damen und Herren, im Geschäftsjahr 2007 haben wir unsere ehrgeizigen Ziele erreicht, zum Teil sogar deutlich übertroffen.

- Die Aareal Bank Gruppe hat das vergangene Geschäftsjahr mit dem bisher besten Ergebnis ihrer Geschichte abgeschlossen. Der Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter erhöhte sich um 171% auf 290 Mio. €; dies entspricht einer Eigenkapitalrendite nach Steuern von 25,0%. Das Vorsteuerergebnis sprang um 138% auf den Rekordwert von 380 Mio. €. Dazu trug neben Sondereffekten auch eine deutliche Verbesserung des operativen Ergebnisses um rund 20% bei.
- Die im vergangenen Geschäftsjahr erzielten Sondereffekte – vor allem der Verkauf unseres Anteils an der Immobilien Scout GmbH – waren keine zufälligen Ereignisse, sondern das Ergebnis eines langfristigen strategischen Prozesses. Wir haben unsere Organisation in den vergangenen Jahren konsequent verschlankt und uns von Aktivitäten getrennt, die nicht zu unserem Kerngeschäft zählen.
- Der Zinsüberschuss stieg um erfreuliche 5,7% auf 411 Mio. € an. Den Provisionsüberschuss konnten wir mit 142 Mio. € gegenüber dem Vorjahresniveau nahezu stabil halten. Die Risikovorsorge lag im Gesamtjahr mit 77 Mio. € unter dem prognostizierten Zielkorridor von 80 bis 90 Mio. € – ein Beleg für die hohe Qualität, die das Finanzierungsportfolio der Aareal Bank nach der konsequenten Bereinigung der Vorjahre mittlerweile hat. Nach Risikovorsorge erreichte der Zinsüberschuss damit 334 Mio. €, ein Plus von 11,3% gegenüber 2006.

- Das Handelsergebnis rutschte wegen der durch die Finanzkrise verursachten Wertkorrekturen auf Wertpapierbestände im vergangenen Jahr mit 26 Mio. € ins Minus. Mit insgesamt 31 Mio. € hielten sich die im dritten und vierten Quartal angefallenen ergebniswirksamen Marktwertanpassungen bei uns jedoch im Wettbewerbsvergleich in einem überschaubaren Rahmen. Ich werde später noch, wie erwähnt, auf das Thema der internationalen Finanzkrise zurückkommen.
- Unsere Kostendisziplin zahlte sich aus. Der Verwaltungsaufwand lag im Gesamtjahr mit 361 Mio. € lediglich um 1,4% über Vorjahr und blieb von Quartal zu Quartal nahezu konstant – trotz hoher Investitionen in unser langfristiges Wachstum im Jahresverlauf und einiger Sondereffekte.
- Im Segment **Strukturierte Immobilienfinanzierungen** haben sich die Investitionen der vergangenen Jahre in unsere internationale Vertriebskraft bezahlt gemacht. Wir haben unser ambitioniertes Neugeschäftsziel von 10 Mrd. € mit 11,7 Mrd. € sogar noch übertreffen können. Das erreichte Neugeschäft ist nach Regionen breit diversifiziert.
- Die durchschnittlichen Risikoaktiva sind, aufgrund des starken Neugeschäfts, um rund 15% auf 21,5 Mrd. € angestiegen. Unsere gesamten Immobilienfinanzierungen unter Management stiegen von 22,8 auf rund 24 Mrd. €

- An dieser Zahl ist abzulesen, dass wir unseren globalen Expansionskurs in der Strukturierten Immobilienfinanzierung im Rahmen der Drei-Kontinente-Strategie 2007 weiter entschlossen vorangetrieben haben. Wir sind erfolgreich in mehreren neuen Ländern gestartet. Mit unserem nach Regionen – und auch nach Objektarten – breit diversifizierten Kreditportfolio können wir sehr flexibel auf unterschiedliche regionale Veränderungen der Immobilienmärkte reagieren. Hierdurch sind wir in der Lage, Risiken breiter zu streuen und uns gegenüber Einzelmärkten unabhängiger zu machen – dies ist gerade in der derzeitigen, schwierigen Marktlage von Vorteil.
- Neben dem Segment „Strukturierte Immobilienfinanzierungen“ entwickelt sich unser zweites Standbein Consulting/Dienstleistungen zunehmend zu einer wichtigen Ertragssäule für die Gruppe. Das operative Ergebnis des Segments hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 30 Mio. € nahezu vervierfacht und den prognostizierten Zielkorridor von 22 bis 28 Mio. € übertroffen.
- Der Blick auf die Entwicklung der einzelnen Quartale zeigt dabei im Jahresverlauf 2007 eine klar aufsteigende Tendenz. Diese hält im Übrigen, wie ich später noch darlegen werde, auch in diesem Jahr an.
- Zur positiven Entwicklung im Segment Consulting/Dienstleistungen haben alle Teilbereiche beigetragen.
- Unsere hundertprozentige Tochter Aareon, die im vergangenen Jahr ihr 50jähriges Bestehen feiern konnte, hat ihre Position als führendes IT-Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft weiter ausgebaut.

- Die bei der Aareon Anfang 2005 eingeleitete und im vergangenen Jahr erfolgreich abgeschlossene Neuausrichtung hat erkennbar Früchte getragen. Das in 2006 gestartete Projekt „Wowi Plus“ wurde in 2007 beendet. Es verfolgt auf Basis der Marktfokussierung die Ziele Stärkung der Ertragskraft, Aufbau eines strategiekonformen Produktportfolios, Anpassung der Unternehmensstruktur sowie den weiteren Ausbau einer zeitgemäßen Unternehmenskultur.
- Die bereits im Geschäftsjahr 2006 vorgenommene stärkere Fokussierung des Unternehmens auf die Bedürfnisse der jeweiligen Kundengruppe wurde vom Markt positiv aufgenommen. Insbesondere mit der neuen Mehrproduktstrategie bieten wir führende Lösungen für verschiedene Kundenzielgruppen.
- Für unser Premiumprodukt, dem SAP-basierten System Blue Eagle, haben wir mittlerweile mehr als 100 Verträge mit Kunden aus der Wohnungswirtschaft abgeschlossen; bei 70 davon sind die Systeme bereits in Betrieb genommen worden. Insgesamt werden heute rund 8 Mio. Miet-Einheiten in ganz Europa von Aareon-Anwendern verwaltet.
- Das von der Aareal Bank AG für die Wohnungswirtschaft angebotene marktführende Zahlungsverkehrsprodukt BK 01 bringt uns einen großen zusätzlichen Refinanzierungsvorteil. Das durchschnittliche Einlagevolumen betrug 4,5 Mrd. €. Andere Banken brauchen ein breit angelegtes kostenintensives Filialnetz, um ein derartiges Einlagevolumen zu generieren. Wir haben hierzu unser modernes Zahlungsverkehrsprodukt BK 01.

Das Fazit für das abgelaufene Geschäftsjahr könnte somit, trotz der sich ab Jahresmitte verschärfenden Finanzkrise, kaum positiver ausfallen:

- Auf Gruppenebene haben wir unser auf den beiden erfolgreichen Säulen ruhendes Geschäftsmodell im abgelaufenen Jahr endgültig etabliert. Wir haben die Fokussierung auf unsere Kernkompetenzen mit der weiteren Bereinigung unseres Beteiligungsportfolios – zu nennen ist hier insbesondere der sehr erfolgreiche Verkauf unseres Immobilien Scout-Anteils – abgeschlossen. Mit dem erfolgreichen Abverkauf der nicht als Kernkompetenz eingestuften Aktivitäten konnten wir unsere Kapitalbasis weiter stärken. Im jetzigen Umfeld ist dies von besonderer Bedeutung. Mit einer Kernkapitalquote von 7,3% nach BIZ nach der Wertkorrektur im Handelsergebnis haben wir eine solide Kapitalbasis.
- Im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen haben wir unsere Risikoaktiva – unter strikter Wahrung der Kostendisziplin – zielgerichtet ausgeweitet und unsere geographische Diversifikation weiter forciert.
- Im Segment Consulting/Dienstleistungen konnten wir die Neuausrichtung weitgehend abschließen und schreiben nachhaltig schwarze Zahlen.

Wir haben also allen Grund, auf das im Jahr 2007 Geleistete und Erreichte stolz zu sein. Besonders herzlich möchte ich deshalb – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken, die mit ihrem außerordentlichen Engagement diesen Erfolg erst möglich gemacht haben.

Meine Damen und Herren,

die erfolgreiche Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres hat sich per Saldo leider nicht im Kursverlauf der Aareal Bank -Aktie niedergeschlagen. Zwar kletterte unser Papier am 10. Mai 2007 auf seinen Jahreshöchststand von 39,90 €. In der Folge machten sich jedoch die Auswirkungen der US-Subprimekrise deutlich bemerkbar, und unsere Aktie verlor im Sog der übrigen Finanzwerte spürbar an Boden. Am 21. November 2007 erreichte unsere Aktie mit 24,93 € ihr Jahrestief. Sie erholte sich aber bis Ende Dezember auf 31,30 €, im Jahresultimo-Vergleich ein Minus von 11,3%. Die Marktkapitalisierung betrug per 31.12.2007 rund 1,34 Mrd. €.

Der Prime Banks Performance Index (CXPB) – der primäre Vergleichsindex für die Aareal Bank Aktie – verlor im vergangenen Jahr 8,7% und spiegelte damit die Entwicklung in der Finanzbranche wider. Beziehen wir den FTSE 350 Real Estate in den Vergleich mit ein, dann sehen wir, dass Immobilienaktien im Schnitt noch deutlich schlechter performten.

Wenn wir die Betrachtung über das Jahresende hinaus bis heute ausdehnen, dann hat sich die Kursentwicklung unserer Aktie sich gegenüber dem CXPB verschlechtert. Insbesondere Immobilienbankaktien wurden von Januar bis März deutlich negativer als der Gesamtbankenindex (CXPB) eingestuft. Wir fühlen uns teilweise auch für die Fehler andere in Sippenhaft genommen, denn bei uns liegen die Gründe, die zu diesen Kursabschlägen geführt haben, nicht vor.

Zwischen Jahreshöchst- und -tiefstand unserer Aktie lagen 2007 knapp 15 €, eine enorme Schwankungsbreite. In den ersten Monaten des laufenden Jahres setzte sich die volatile Kursentwicklung fort.

Dem Rückgang auf ein bisheriges Jahrestief von 17,75 € am 20. März 2008 folgte eine kräftige Erholung auf 25,25 € am 2. Mai 2008 – ein Beleg dafür, dass der Aareal Bank und ihrem Management trotz der bestehenden Finanzmarktkrise weiterhin Vertrauen geschenkt wird. Der gestrige Schlusskurs von 21,60 € entspricht einer Marktkapitalisierung von 0,9 Mrd. €.

Natürlich sind wir aber mit der jüngsten Kursentwicklung nicht zufrieden. Wir arbeiten mit unserer Investor-Relations-Arbeit verstärkt daran, das Vertrauen in die Aareal Bank weiter zu festigen, um den Wert unserer Aktie nachhaltig zu steigern. Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, gilt unser Dank dafür, dass Sie dem Unternehmen trotz des unerfreulichen Kursverlaufs die Treue halten.

Nachdem wir 2007, nach gelungenem Turnaround, erstmals wieder eine Dividende ausschütten konnten, möchten wir Sie auch in diesem Jahr wieder in angemessener Weise am Unternehmenserfolg beteiligen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen daher die Zahlung einer unveränderten Dividende in Höhe von 0,50 € je Aktie aus dem für die Ausschüttung maßgeblichen Jahresüberschuss der Aareal Bank AG in Höhe von 285,4 Mio. € vor. Der Vorstand hat daraus im Zuge seiner aktienrechtlichen Thesaurierungskompetenz vorab einen Betrag von 142,5 Mio. € in die Gewinnrücklagen eingestellt. Es verbleibt somit ein Bilanzgewinn von 142,9 Mio. €, aus dem die Ausschüttung in Höhe von 21,4 Mio. € vorgenommen wird. Der verbleibende Betrag von 121,5 Mio. € soll in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt werden und leistet damit einen weiteren wichtigen Beitrag für das künftige Wachstum der Aareal Bank.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, gestatten Sie mir noch eine Anmerkung zum Thema Dividende: Vorstand und Aufsichtsrat haben sich dazu entschieden, die erheblichen Sondererträge, die wir im vergangenen Geschäftsjahr erzielt haben, zum Ausbau unseres Kerngeschäfts und zur Stärkung unserer Kapitalbasis im Unternehmen einzubehalten. Wie richtig diese Entscheidung ist, zeigt sich gerade im jetzigen Marktumfeld: Anders als andere Häuser können wir dank unserer soliden Kapitalbasis weiterhin die attraktiven Opportunitäten nutzen, die der Markt bietet. Wir meinen, dass dies im besten Interesse des Unternehmens und auch seiner am langfristigen Erfolg orientierten Anleger ist. Mit anderen Worten: Wir haben die Kapitalbasis des Unternehmens aus eigener Kraft gestärkt. Das kann heutzutage nicht jede Bank von sich behaupten.

II. Ausführungen zur Tagesordnung:

Ich möchte an dieser Stelle einige weitere Anmerkungen zur Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung machen. Zunächst möchte ich Sie kurz auf den auch heute hier ausliegenden Bericht des Vorstands zu den Pflichtangaben nach §§ 289 und 315 HGB hinweisen.

Der Bericht gibt Ihnen auch Hinweise zu den gesetzlich geforderten Angaben im Lagebericht bzw. im Anhang des Konzernabschlusses, etwa zur Zusammensetzung des Kapitals, zu Inhabern von Aktien mit Sonderrechten, Stimm- oder Übertragungsbeschränkungen hinsichtlich der Aktien der Gesellschaft, zu Vereinbarungen mit Arbeitnehmern und Vorstandsmitgliedern für den Fall eines Übernahmeangebots, zu den Befugnissen des Vorstands im Hinblick auf Aktienaussgabe und -rückkauf, zu den gesetzlichen und satzungsmäßigen Bestimmungen hinsichtlich der Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands sowie hinsichtlich direkter oder indirekter Beteiligungen am Kapital, die 10% der Stimmrechte überschreiten.

Alle diese Informationen sowie weitere gesetzlich geforderte Angaben zu möglichen Übernahmehindernissen sind in den Lageberichten, die auf der Internetseite der Gesellschaft und auch heute an den Informationsschaltern zur Verfügung stehen, zu Ihrer Information umfassend erläutert.

Lassen Sie mich nun noch näher auf einige Tagesordnungspunkte der heutigen Hauptversammlung eingehen. Wie jedes Jahr ist über die Regularien der Tops 3 bis 5 zu beschließen. Sie bedürfen keiner weiteren Erläuterung.

Die Tagesordnungspunkte 6 bis 10 dienen dazu, die Finanzierungsmöglichkeiten der Gesellschaft im gesetzlich vorgesehenen Rahmen zu verbessern und der Verwaltung hierbei die notwendige Flexibilität einzuräumen. Der ausführliche Bericht des Vorstands zu diesen Punkten ist mit der Tagesordnung bekannt gemacht worden, im Internet einsehbar und liegt auch in dieser Hauptversammlung aus. Ich darf auf diesen Bericht verweisen.

Unter Top 11 bitten wir Sie um Ihre Zustimmung zu einem Ausgliederungs- und Übernahmevertrag über die Ausgliederung eines Kreditportfolios auf unsere einhundertprozentige Tochtergesellschaft Ariadne Portfolio GmbH & Co. KG. Mit dieser Ausgliederung soll ein Kreditportfolio bestehend aus privaten Baufinanzierungen der Aareal Bank an eine andere Bank übertragen werden. Das Portfolio aus homogenen Baufinanzierungen umfasst ca. 28.000 Einzelkredite. Es handelt sich ausnahmslos um nicht-leistungsgestörte Kredite.

Zu der Ausgliederung haben der Vorstand der Aareal Bank und die Geschäftsführung der Ariadne Portfolio GmbH & Co. KG einen ausführlichen gemeinsamen Bericht erstattet, der im Vorfeld der Hauptversammlung in unseren Geschäftsräumen und auf unserer Homepage eingesehen werden konnte und auch heute hier ausliegt.

Wir können ihnen heute die erfreuliche Mitteilung machen, dass es uns zwischenzeitlich gelungen ist, einen Kaufvertrag über das Kreditportfolio mit der Deutsche Postbank AG abzuschließen. Mit der Postbank konnten wir eine der größten Privatkundenbanken Deutschlands gewinnen, zu deren Kerngeschäft die private Baufinanzierung gehört. Wir sind der Überzeugung, dass unsere Privatkunden unter dem Dach des Postbank-Konzerns künftig noch umfassender betreut werden,

als das bei uns wegen des unterschiedlichen Geschäftsschwerpunktes der Fall sein konnte.

Wie Sie wissen, konzentrieren wir uns bereits seit dem Jahr 2002 auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung. Private Wohnungsbaudarlehen passen also nicht mehr zu unserer Strategie. Die Veräußerung eines Kreditportfolios aus diesem Bereich steht somit in vollem Einklang mit der konsequenten Fokussierung auf unser Kerngeschäft.

Obwohl der Kaufvertrag mit der Postbank selbst nicht Beschlussgegenstand dieser Hauptversammlung ist, möchte ich kurz einige Erläuterungen dazu geben.

Hauptgegenstand des Kaufvertrages, der heute hier am Wortmeldetisch ausliegt, sind die Gesellschaftsanteile an der Ariadne Portfolio GmbH & Co. KG. Diese sollen auf den Erwerber übertragen werden, sobald die hier zu beschließende Ausgliederung im Handelsregister eingetragen und der Kaufpreis gezahlt wurde. Dieser orientiert sich im Wesentlichen an den auf ihren Barwert abdiskontierten künftigen Zahlungsflüssen aus den Portfolio-Engagements. Ich möchte an dieser Stelle ausdrücklich betonen, dass es sich um ein qualitativ hochwertiges Portfolio handelt.

Insbesondere vor dem Hintergrund der derzeitigen Kapitalmarktlage ist der Vertragsabschluss insgesamt als großer Erfolg zu bewerten.

Die Ausgliederung des Kreditportfolios auf unsere Tochtergesellschaft bewirkt hinsichtlich der betreffenden Darlehen einen vollständigen Eintritt der Ariadne Portfolio GmbH & Co. KG in die Rechtsstellung der Aareal Bank. Auf diesem Weg werden deshalb die Kreditverhältnisse insgesamt sowie die auf sie bezogenen weiteren Vereinbarungen – wie zum Beispiel Sicherungsvereinbarungen – übertragen.

Den Anforderungen an die Wahrung von Bankgeheimnis und Datenschutz wird dabei vollständig Rechnung getragen. Ich möchte in diesem Zusammenhang ganz besonders hervorheben, dass die Rechte unserer Kunden umfassend gewahrt werden. Die Postbank sich in dem Kaufvertrag hierzu nochmals ausdrücklich verpflichtet. Ich möchte an dieser Stelle auch hervorheben, dass die beschriebene Transaktion nicht mit den Anfang des Jahres in den Medien diskutierten und teilweise verzerrt dargestellten Sachverhalten im Zusammenhang mit Verkäufen leistungsgestörter Darlehen durch andere Häuser gleichgesetzt werden kann.

Der Kaufvertrag sieht ferner Regelungen für den Fall vor, dass es nicht zu einem entsprechenden Beschluss der Hauptversammlung oder aber zu einer Anfechtung des zustimmenden Hauptversammlungsbeschlusses kommen sollte. In diesem Fall wird dem Erwerber eine wirtschaftliche Unterbeteiligung bis zu einer anderweitigen Übertragung der Engagements eingeräumt.

Gegenstand des Kaufvertrages sind im Übrigen auch Teile des Privatkundenportfolios der DEPFA Deutsche Pfandbriefbank AG. Dieses wird im Wesentlichen bereits seit 1999 durch die Aareal Bank verwaltet. Dieses Portfolio liegt aufgrund der Trennung der DEPFA-Gruppe in unserem Verantwortungsbereich. Insgesamt trennen sich DEPFA und Aareal Bank von ca. 18.000 Kundenbeziehungen. Durch die Transaktion reduzieren wir somit auch die Komplexität im Konzern, indem wir die Zahl der Schnittstellen zur DEPFA Deutsche Pfandbriefbank AG verringern sowie Vereinbarungen mit Kooperations- und Treuhandpartnern beenden.

Ich komme nun zur Geschäftsentwicklung unserer Gruppe im laufenden Jahr und zum Ausblick auf die nähere Zukunft – den ich mit unserer Einschätzung zur Finanzkrise und ihren Folgen verknüpfen möchte.

III. Erstes Quartal 2008

Über das erste Quartal 2008 hatten wir Sie bereits am 14. Mai in unserem Zwischenbericht ausführlich informiert. Ich möchte auch hier in Erinnerung rufen, dass das erste Quartal 2008 das schwierigste und herausforderndste Quartal in der Finanzbranche war. Viele mitunter namhafte Banken sind mit ihrem Quartalsergebnis in die roten Zahlen gerutscht. Kapitaleinschüsse waren nötig, um die Überlebensfähigkeit sicherzustellen.

Nicht jedoch die Aareal Bank. Aufgrund dieses schwierigen Marktumfeldes haben wir uns für eine konservative, selektive Vorgehensweise entschieden. Zu jedem Zeitpunkt konnten wir auf der Kreditseite und Fundingseite frei entscheiden, wie wir uns positionieren.

Die Aareal Bank Gruppe hat sich trotz dieses unverändert angespannten Marktumfeld sehr respektabel geschlagen.

- Unser Betriebsergebnis in Höhe von 27 Mio. € lag im ersten Quartal, bereinigt um Sondereffekte, um 2,4% über dem Vorjahresniveau. Ich möchte herausstellen, dass zum einen das Betriebsergebnis des Auftaktquartals 2007, das bei 79 Mio. € gelegen hatte, Einmalerträge in Form einer Ausgleichszahlung der DePfa Deutsche Pfandbriefbank AG in Höhe von 37 Mio. € enthielt. Zum anderen mussten wir in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres weitere moderate Belastungen im Handelsergebnis infolge der Finanzkrise in Höhe von 16 Mio. € verkraften. Beim Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter ergibt sich, bedingt durch diese Sondereffekte, deshalb ein Rückgang auf 13 Mio. €, nach 51 Mio. € im Vorjahresquartal.

- Der Zinsüberschuss im Aareal Bank Konzern hat sich in den ersten drei Monaten 2008 erneut sehr erfreulich entwickelt: Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erhöhte er sich um 9,2% auf 107 Mio. €. Die Risikovorsorge sank leicht auf 20 Mio. €. Nach Risikovorsorge lag der Zinsüberschuss damit bei 87 Mio. €, 14,5% mehr als vor Jahresfrist.
- Der Provisionsüberschuss war mit 33 Mio. € leicht rückläufig. Hauptgründe dafür waren die im Vergleich zum Vorjahr selektivere Neugeschäftspolitik und geringere vorzeitige Rückzahlungen.
- Das Handelsergebnis ging im Vergleich zum Vorjahreswert um 24 Mio. € auf minus 22 Mio. € zurück, vor allem wegen der bereits erwähnten unmittelbaren Auswirkungen der weltweiten Finanzkrise.

Lassen Sie mich auf diesen Punkt näher eingehen. Die Belastung unseres Handelsergebnisses im ersten Quartal ergab sich, wie teilweise schon in der zweiten Jahreshälfte 2007, aus Wertkorrekturen auf unseren Bestand an forderungsbesicherten Wertpapieren, den sogenannten Asset Backed Securities, kurz ABS.

Die Marktpreise für diese Wertpapierkategorie gerieten im Zuge der weltweiten Finanzkrise massiv unter Druck. Diese Krise ging im vergangenen Sommer vom US-Markt für Subprime-Kredite aus. Sie hat sich anschließend wie ein Flächenbrand auf weite Teile der Geld-, Kredit- und Kapitalmärkte ausgebreitet. Die in der Folge notwendigen Wertkorrekturen fanden – gefördert durch die allenthalben verwendeten internationalen Bilanzierungsregeln – ihren direkten Weg in die Erfolgsrechnungen zahlloser Kreditinstitute in allen großen Volkswirtschaften.

Einige der renommiertesten Finanzhäuser sind auf diese Weise in die Verlustzone gerutscht, führende internationale Institute mussten ihre Kapitalbasis durch Finanzspritzen aus dem Nahen und Fernen Osten aufstocken, andere konnten nur mit staatlicher Hilfe oder durch das beherzte Eintreten von Wettbewerbern vor dem drohenden Kollaps gerettet werden.

Heute steckt der gesamte Finanzsektor in einer massiven Vertrauenskrise, die auch jene Häuser mit einschließt, die von der Krise wenig betroffen sind.

Für die Aareal Bank Gruppe trifft genau dies zu.

Auch wir müssen in einem Klima von Angst und Verunsicherung darum kämpfen, das Vertrauen zu bewahren, das wir uns in den vergangenen Jahren an den Kapitalmärkten erarbeitet haben. Und dies, obwohl wir mit der Finanzkrise dank der vorsichtigen Risikopolitik, die wir in den vergangenen Jahren ganz bewusst betrieben haben, bisher sehr viel besser zurecht gekommen sind als die meisten anderen Institute.

Gerne wiederhole ich bei dieser Gelegenheit, was wir in diesem Zusammenhang seit Monaten immer wieder betonen:

- Die Aareal Bank war und ist weder direkt noch indirekt im US-Subprime-Markt engagiert.
- Wir sind nicht in US-RMBS, Residential Mortgage Backed Securities, investiert.

- Wir halten keine jener vermeintlich innovativen Finanzinstrumente, die bei anderen Häusern massive Verluste verursacht haben. Das gilt für die komplexen, auf Bündeln von Krediten verschiedenster Darlehensnehmer beruhenden Collateralised Debt Obligations (CDOs) ebenso wie für etliche andere strukturierte Produkte, die vor dem Ausbruch der Finanzkrise nur Experten bekannt waren und es seither bis in die Schlagzeilen geschafft haben.
- Ebenso sind wir nicht in Asset Backed Commercial Papers engagiert und haben auch keine Zweckanlagegesellschaften, sogenannte Structured Investment Vehicles.
- Wir haben ebenfalls keine durch US-Anleiheversicherer, die so genannten Monoliner, abgesicherte Geschäfte in unseren Büchern.
- Was unser Engagement in Asset Backed Securities betrifft, so konnten wir zwar, wie erwähnt, überschaubare Wertkorrekturen nicht vermeiden. Insgesamt aber fühlen wir uns mit unserem ABS-Portfolio von insgesamt 650 Mio. € sehr wohl. Wir behandeln dies als Kreditersatzgeschäft. Es handelt sich insbesondere um breites privates Baufinanzierungsgeschäft in Europa. Mehr als 90% davon sind von den Ratingagenturen mit der höchsten Bonitätsbewertung, dem Triple-A, ausgestattet. Seit Ausbruch der Finanzkrise gab es keine Ratingverschlechterungen, Im Gegenteil: Zwei Tranchen im Gesamtvolumen von 13 Mio. € wurden sogar jeweils auf ein AAA heraufgestuft. Zudem sind drei Viertel unseres ABS-Portfolios EZB-fähig – auch dies ein Ausweis der Qualität unserer Papiere. Die zugrundeliegenden Papiere wurden im Schnitt vor 3 bis 4 Jahren eingegangen, also in einer Zeit weit vor Ausbruch der Subprime-Krise.

- Regelmäßig überwachen wir die zugrundeliegenden Zahlungsströme.
Die Kunden zahlen ihre Zinsen und tilgen regelmäßig ihre Kredite. Bis zum heutigen Tag gibt es keine Zahlungsstörungen oder Ausfälle. Hätten wir dieses Wertpapierportfolio als Kredite akquiriert, bräuchten wir bis heute nicht einen Euro Wertberichtigungen. Wir gehen davon aus, dass wir zu 100% unser Geld zurückbekommen. Es handelt sich um eine Wertveränderung und nicht um ein wirtschaftliches Risiko.
- Wir sind mit weniger als 50 Mio. € in US-CMBS, Commercial Mortgage Backed Securities, investiert. Dabei handelt es sich um ein einziges Portfolio mit erstklassigen Büroobjekten in bester Lage in den USA.
- Nach den internationalen Bilanzierungsrichtlinien IFRS sind wir verpflichtet zum sogenannten „Fair Value“, das heißt zum aktuellen Marktwert, zu bilanzieren. Es muss deshalb schon die Frage erlaubt sein, ob diese Regelung sinnvoll ist, wenn kein wirtschaftliches Risiko vorhanden ist und die Papiere langfristig gehalten werden. In meinen Augen sollte eine einmalige Umwidmung in den sogenannten „held to maturity“ Bestand möglich sein. Damit würden keine Bewertungsvorschriften verändert, sondern eine Umwidmungsmöglichkeit denjenigen Unternehmen eröffnet, die diese einmalig nutzen wollen.
- Nach diesen aus meiner Sicht notwendigen Erläuterungen zurück zur Geschäftsentwicklung im ersten Quartal:

- Im Segment **Strukturierte Immobilienfinanzierungen** verfolgen wir im laufenden Jahr eine strikt qualitäts- und ertragsorientierte, selektive Neugeschäftspolitik. Wir konzentrieren uns dabei auf attraktive, margenstarke Marktopportunitäten. In den ersten drei Monaten ging das Neugeschäftsvolumen aus diesem Grund auf 1,1 (Vorjahr: 2,2) Mrd. € zurück. Hier spiegeln sich aber auch sinkende Transaktionsvolumina auf wichtigen Immobilienmärkten wegen der im Zuge der Finanzkrise um sich greifenden allgemeinen Verunsicherung der Investoren wider.
- Auch im bisherigen Jahresverlauf hat die Aareal Bank in der Strukturierten Immobilienfinanzierung ihre „Drei-Kontinente-Strategie“ erfolgreich vorangetrieben. Knapp 90% des Neugeschäfts in Höhe von 1,1 Mrd. € entfiel auf internationale Märkte, davon 6,6% auf die wachstumsstarke Region Asien/Pazifik und 15,9% auf Nordamerika.
- Das Immobilienfinanzierungsportfolio unter Management lag per 31. März 2008 mit 23,7 Mrd. € leicht unter dem Wert zum Jahresultimo 2007. Dies ist vor allem auf unsere selektive Neugeschäftspolitik zurückzuführen.
- Im Segment **Consulting/Dienstleistungen** für die Institutionelle Wohnungswirtschaft hat sich die erfreuliche Geschäftsentwicklung des Vorjahres auch im ersten Quartal 2008 fortgesetzt. Der weitere Anstieg des operativen Ergebnisses auf 11 Mio. € unterstreicht einmal mehr die zunehmende Bedeutung des Segments als stabile Ertragssäule der Aareal Bank Gruppe. Das Segment lieferte zum siebten Mal in Folge einen weiter gestiegenen positiven Ergebnisbeitrag. In allen Bereichen konnten wir an die Vertriebs Erfolge des Vorjahres anknüpfen.

- Bei unserer Refinanzierung, die wir auch im bisherigen Jahresverlauf trotz des schwierigen Marktumfeldes erfolgreich gestalten konnten, wächst die Bedeutung des deutschen Pfandbriefs stetig. Bis Mitte Mai haben wir insgesamt 960 Mio. € an langfristigen Mitteln aufgenommen. Davon entfielen rund 800 Mio. € auf Hypotheken-Pfandbriefe und 30 Mio. € auf Öffentliche Pfandbriefe.

Der deutsche Pfandbrief erlebt aufgrund seiner hohen Qualität und seiner strengen gesetzlichen Regulierung nach unserer festen Überzeugung im Zuge der Finanzkrise eine Renaissance. Von pfandbrief-ähnlichen, sonstigen gedeckten Schuldverschreibungen aus anderen europäischen Ländern hat sich der deutsche Pfandbrief an den Kapitalmärkten inzwischen klar abgesetzt. Dies ist an den deutlich angewachsenen Unterschieden bei den Risikoaufschlägen klar abzulesen.

Den Instituten am deutschen Finanzplatz steht damit ein gleichermaßen günstiges wie liquides Refinanzierungsinstrument zur Verfügung, das ihnen im internationalen Wettbewerb einen klaren Vorteil verschafft. Zugleich bietet das hiesige Pfandbriefsystem mit seinen Sicherheitsmechanismen die Gewähr dafür, dass sich eine Krise wie jene des US-Subprime-Marktes in Deutschland nicht ereignen könnte.

Die Aareal Bank selbst wird den Anteil von Pfandbriefen an ihrer Refinanzierung von derzeit 35% mittelfristig deutlich ausbauen. Bezogen auf unser gesamtes Immobilienkreditportfolio erwarten wir bis Jahresende einen Anstieg des Hypothekenspfandbrief-Anteils von derzeit 25% auf rund 30%.

Wettbewerbsvorteile auf der Refinanzierungsseite hat die Aareal Bank Gruppe auch durch das beachtliche Einlagevolumen des Bankbereichs Institutionelle Wohnungswirtschaft. Dadurch wird unsere Abhängigkeit von den Volatilitäten an den Geld- und Kapitalmärkten deutlich reduziert. Das durchschnittliche Einlagevolumen belief sich im ersten Quartal 2008 auf stattliche 4,5 Mrd. €.

Meine Damen und Herren,

wir verfügen über eine sehr solide Kapital- und Refinanzierungsbasis. Die jährlichen durchschnittlichen Fälligkeiten unserer langfristigen Refinanzierung liegen bei über 5 Jahren, während die jährlichen durchschnittlichen Fälligkeiten unseres Immobilienkreditportfolios 3,5 Jahre betragen. Von den langfristigen Verbindlichkeiten werden 3 Mrd. € jährlich fällig. Zudem verfügen wir über hochgradig stabile Einlagen der Wohnungswirtschaft, die wir für die langfristige Refinanzierung nutzen können. Wir sind jedenfalls nicht gezwungen, unbesicherte Schuldverschreibungen in diesem Jahr zu begeben.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich die Aareal Bank Gruppe vor dem Hintergrund der anhaltend schwierigen Marktlage im ersten Quartal 2008 gut geschlagen hat. Unser Geschäftsmodell mit den beiden starken Säulen Strukturierte Immobilienfinanzierungen und Consulting/Dienstleistungen hat seine Robustheit erneut unter Beweis gestellt.

An diesem grundsätzlich positiven Befund hat sich auch im Monat April nichts geändert, in dem sich die Aareal Bank Gruppe weiterhin planmäßig entwickelt hat.

III. Ausblick

Die wichtigste Frage lautet derzeit: Wie wird es in den kommenden Monaten an den Märkten weitergehen? Und wie wird sich die Aareal Bank Gruppe in diesem herausfordernden Umfeld entwickeln?

Die meisten Experten sind sich darin einig, dass die Finanzkrise mindestens noch das laufende Jahr prägen wird. Erst 2009 könnte mit einer Normalisierung der Marktverhältnisse zu rechnen sein. Wir teilen diese Einschätzung.

Zumindest für die nächsten Monate erwarten wir daher eine Fortsetzung der gegenwärtig zu beobachtenden Tendenzen in der Immobilienfinanzierung:

- Im Rahmen der Subprime-Krise sind die Margen im Neugeschäft bereits erfreulich gestiegen und liegen auf einem angemessenen Niveau.
- Im Neugeschäft wird sich der Anteil der Fremdfinanzierung, den ein Investor für ein Objekt einsetzen kann, weiter reduzieren. Im Gegenzug steigt der Eigenkapitalanteil – eine Entwicklung, die wir als finanzierendes Haus begrüßen.
- Wir erwarten auch weiterhin nur geringfügig steigende Risikoaufschläge für deutsche Pfandbriefe. Das heißt: Uns wird mit dem Pfandbrief auch weiterhin ein günstiges und liquides Instrument der Refinanzierung zur Verfügung stehen.
- Im Gegensatz dazu dürften die Spreads bei Bank-Schuldverschreibungen, sogenannten Senior-Unsecured-Emissionen, auf hohem Niveau bleiben.

- Die Transaktionsvolumina auf wichtigen Immobilienmärkten werden im Zeichen der verbreiteten Unsicherheit unter Investoren weiter sinken.
- Der Sekundärmarkt für Kreditforderungen wird nach unserer Einschätzung auch weiterhin sehr illiquide bleiben. Dies eröffnet aber andererseits gute Chancen für mögliche Portfolio-Investments, die wir gezielt nutzen möchten.

Auf kurze Sicht folgt aus diesen absehbaren Entwicklungen für unsere Positionierung, dass wir im Konzern unsere generell sehr konservative Position beibehalten werden. Wir wollen uns dabei allerdings eine größtmögliche Flexibilität bewahren. Höchste Priorität hat zudem der Erhalt einer soliden Kapitalbasis.

Im Segment **Strukturierte Immobilienfinanzierungen** werden wir an unserer selektiven Neugeschäftspolitik bis auf Weiteres festhalten. Sich bietende Marktopportunitäten werden wir auch künftig gezielt nutzen. Dabei werden wir vorzugsweise deckungsstockfähiges Geschäft in die Bücher nehmen. Bei der Refinanzierung steht der Hypotheken-Pfandbrief für uns ganz klar im Vordergrund. Darüber hinaus werden wir auch weiterhin selektive, maßgeschneiderte Privatplatzierungen vornehmen.

Im Segment **Consulting/Dienstleistungen**, das von der Finanzkrise so gut wie nicht betroffen ist, ernten wir nun die Früchte der erfolgreichen Neuausrichtung. Hier gilt es, den eingeschlagenen Kurs konsequent fortzusetzen.

Was bedeutet dies alles für unser voraussichtliches Abschneiden im Gesamtjahr 2008?

Wir sind nach wie vor vorsichtig optimistisch – obwohl die Finanzkrise jegliche Prognose im Immobilienfinanzierungsgeschäft massiv erschwert. Unter der Voraussetzung, dass die Verwerfungen an den Finanzmärkten nicht weiter anhalten, gehen wir unverändert davon aus, dass wir das operative Ergebnis des Vorjahres auch 2008 wieder erreichen können. Die positive Ergebnisentwicklung im Segment Consulting/Dienstleistungen wird sich dabei im Jahresverlauf nachhaltig fortsetzen.

Nach dem positiven Verlauf des vergangenen Geschäftsjahres und auch des ersten Quartals 2008, in dem sich die Widerstandsfähigkeit und die Tragfähigkeit unseres Geschäftsmodells erneut erwiesen haben, fühlen wir uns als Vorstand bestätigt, auf dem eingeschlagenen Kurs mit der derzeit gebotenen Vorsicht fortzufahren. Unsere langfristige strategische Ausrichtung auf zwei Segmente ist erfolgreich und stimmig. Und die Konzentration auf die Kernkompetenzen, die wir in den vergangenen beiden Jahren betrieben haben, hat dieser Bank unzweifelhaft sehr gut getan.

Nun gilt es, die nächste Stufe in der Entwicklung unserer Gruppe zu nehmen. Wir müssen noch schlanker, flexibler und schlagkräftiger werden, um die Herausforderungen zu meistern, vor die uns der Markt stellt – zumal es sich bei den im Zuge der Finanzkrise veränderten Rahmenbedingungen nach unserer Überzeugung nicht um vorübergehende Phänomene handelt.

Unsere strategische Ausrichtung steht dabei nicht in Frage. Unser Geschäftsmodell mit den beiden starken Säulen Strukturierte Immobilienfinanzierungen und Consulting/Dienstleistungen für die Wohnungswirtschaft, bewährt sich gerade in diesen turbulenten Zeiten. Dies unter anderem deshalb, weil das Consulting-Segment Ertragsströme generiert, die von den Finanzmarkt-Turbulenzen weitgehend unabhängig sind.

Auf die im Zuge der Finanzkrise veränderten Marktbedingungen, insbesondere im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen, haben wir mit einer Weiterentwicklung unserer strategischen Ausrichtung reagiert: Das im Frühjahr 2007 gestartete Wachstumsprogramm wurde mit verlängertem Planungshorizont an die neuen Gegebenheiten angepasst. Die dafür nötigen Adjustierungen an Strukturen, Systemen und Abläufen sind identifiziert und werden in den kommenden Monaten im Rahmen des Wachstumsprogramms FUTURE 2010 vorgenommen, das ebenfalls Weiterentwicklungen im Segment Consulting/Dienstleistungen umfasst.

Damit schaffen wir die Voraussetzungen dafür, dass die Aareal Bank Gruppe auch unter veränderten Rahmenbedingungen auf Erfolgskurs bleiben und ihre ehrgeizigen Ziele erreichen wird.

FUTURE 2010 ist ein sehr anspruchsvolles Programm, das alle Konzernbereiche berühren wird. Und hier und da wird sich auch ein schmerzhafter Einschnitt in althergebrachte Strukturen und Abläufe nicht vermeiden lassen.

Eine Alternative zur weiteren operativen Verbesserung gibt es ohnehin nicht. Nur wenn wir FUTURE 2010 erfolgreich umsetzen, werden wir unsere Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft sichern, unsere Eigenständigkeit wahren und unsere Ziele erreichen können.

Wir wollen – unter der Voraussetzung, dass sich die Märkte im nächsten Jahr tatsächlich normalisieren – bis 2010 eine Eigenkapitalrendite nach Steuern von rund 13% schaffen. Die Kostenquote im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen soll dann bei unter 40% liegen.

Die durchschnittlichen Risikoaktiva werden auf 27 bis 28 Mrd. € steigen. Und für das operative Ergebnis des Segments Consulting/Dienstleistungen planen wir einen Anstieg auf 65 bis 75 Mio. € und damit mehr als eine Verdoppelung gegenüber 2007.

Meine Damen und Herren,

diese Ziele sind sehr ehrgeizig, gerade vor dem Hintergrund der aktuell angespannten Marktlage. Meine Vorstandskollegen und ich sind jedoch fest davon überzeugt, dass wir sie erreichen können. Dies zum einen, weil wir strategisch sehr gut aufgestellt sind. Und zum anderen, weil das Management und die Mitarbeiter dieses Hauses in der Vergangenheit oft genug bewiesen haben, zu welchen Leistungen sie imstande sind. Wenn wir die Herausforderungen, die vor uns liegen, mit dem gleichen Teamgeist und der gleichen Leidenschaft angehen, dann braucht uns vor der Zukunft nicht bange zu sein.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Wir freuen uns nun auf Ihre Fragen.