

Eurohypo AG

Hauptversammlung

29. Mai 2006

Vortrag

Bernd Knobloch

Vorsitzender des Vorstands



Es gilt das gesprochene Wort

Hauptversammlung 29. Mai 2006

Vortrag

Bernd Knobloch

Vorsitzender des Vorstands

EUROHYPO AG

I. Einleitung

II. Erfolgreiche Eurohypo

- Rückblick: Wachstumsjahr 2005
- Ausblick: Erfolgskurs wird 2006 beibehalten

III. Eurohypo im Commerzbank-Verbund

- Planmäßige Integration
- Geschäftsmodell/Strategische Ausrichtung

I. Einleitung:

Ich begrüße Sie – gleichzeitig im Namen meiner Vorstandskollegen – sehr herzlich zur Hauptversammlung der Eurohypo.

„Dass wir uns heute hier in den Räumen der IHK schon sehr nahe an der Frankfurter Börse befinden, kann durchaus als gutes Omen gewertet werden“ – mit diesen Worten habe ich vor fast genau einem Jahr hier am selben Platz meinen Vortrag zu unserer Hauptversammlung 2005 eingeleitet.

Im Blick hatte ich den geplanten Börsengang, den SPO, auf den wir intensiv hingearbeitet hatten. In den Dax sind wir schneller gekommen, als im Mai 2005 vermutet – die Eurohypo ist heute, 12 Monate später, Teil eines DAX-Schwergewichts, der Commerzbank.

Unsere Bank als führender europäischer Spezialist für Immobilien und Staatsfinanzierung ist seit dem 1. April 2006 vollkonsolidierte Tochtergesellschaft der Commerzbank und damit ein bedeutender Teil des zweitgrößten deutschen Bankkonzerns: Immerhin stellt die Eurohypo 48% des Zinsüberschusses der Commerzbank-Gruppe, rund ein Drittel des operativen Ergebnisses und 36% der Bilanzsumme.

Die Commerzbank besitzt 98,04% der Eurohypo-Aktien.

Der Börsengang der Eurohypo ist also zu den Akten gelegt.

Warum ist es zu dieser überraschenden Wende gekommen? Ursache dafür war im Herbst des letzten Jahres das Angebot der Hypo Real Estate an die Allianz, deren Anteil an der Eurohypo zu übernehmen. Hier war schnelles Handeln erforderlich. Die Commerzbank, die sich bereits mit dem Thema einer kompletten Übernahme unserer Aktien beschäftigt hatte, handelte unverzüglich und machte von ihrem Vorkaufsrecht Gebrauch. In nur vier Tagen wurde die Übernahme geregelt, zu dem Preis, den Allianz und HRE ausgehandelt hatten.

Für die Eurohypo und die Commerzbank war diese Lösung sicherlich in dieser Situation die beste – das bestätigt die Kursentwicklung der Commerzbank, das bestätigen die Analysten, die im Immobiliengeschäft große Ertragspotenziale auch für die Commerzbank sehen. Für die Eurohypo wäre ein Wettbewerber als Großaktionär sicherlich in jeder Hinsicht hochproblematisch.

Somit stand also für uns seit Ende 2005 nicht unser Börsengang, sondern die reibungslose Integration unserer Bank in die Commerzbank-Gruppe im Vordergrund.

Es gibt überhaupt keinen Grund, mit Bedauern zurückzuschauen. Die Übernahme durch die HRE wäre für die Eurohypo mit einem massiven Personalabbau verbunden gewesen. Das Zusammengehen mit der Commerzbank ist jedoch ein Grund, auch weiterhin mit Optimismus in die Zukunft zu schauen: Diese Transaktion, die wir unter das Motto „Kräfte bündeln“ gestellt haben, stärkt die Position unserer beiden Banken im Wettbewerb erheblich.

Die Übernahme der Eurohypo-Aktienmehrheit durch die Commerzbank stärkt darüber hinaus den Finanzplatz Deutschland: Sie leistet einen wichtigen Beitrag zur notwendigen Konsolidierung des deutschen Bankensystems. Mit ihr hat sich ein neuer, starker Banken-Champion aufgestellt: Die Commerzbank ist, gemessen an der aggregierten Bilanzsumme von 632 Mrd. Euro, nicht nur zweitgrößtes deutsches Kreditinstitut, sondern auch die führende Bank im Inland mit einem klaren Bekenntnis zum deutschen Markt.

II. Die Eurohypo und der Erfolg

- **Rückblick: Wachstumsjahr 2005**

Unsere Aktionäre haben den Weg der Eurohypo begleitet und in den Jahren seit der Fusion mitverfolgt, wie wir mit der richtigen Strategie den Beweis erbracht haben, dass das Immobilien- und Staatsfinanzierungs-Geschäft keinesfalls ein „boring business“ ist. Die Eurohypo hat als Spezialbank international Erfolgsgeschichte geschrieben.

Ich möchte zunächst das Geschäftsjahr 2005, das ja Gegenstand der heutigen Versammlung ist, noch einmal Revue passieren lassen und ein kurzes Resümee ziehen:

- Wir haben die **Revenues**, die sich aus dem Zins- und Provisionsüberschuss sowie den Erträgen aus dem Verbriefungsgeschäft in den USA zusammensetzen, kräftig steigern können. Besonders stolz sind wir auf das kräftige Wachstum des Provisionsüberschusses um rund 84%, denn dieser ist eine an Bedeutung zunehmende Ertragsquelle unserer Bank.
- Wir haben Neuzusagen in einer Rekordhöhe von insgesamt **62 Mrd. Euro** im Immobiliengeschäft und in der Staatsfinanzierung erzielt. Unter der **Maxime einer strikten Risikopolitik** hereingeholt, ist damit eine wichtige Basis für Zinserträge in den kommenden Jahren gelegt.
- Wir sind 2005 an drei Standorten - **Moskau, Istanbul und Tokio** - neu an den Start gegangen und konnten auch in unseren **etablierten Märkten** weiter zulegen. Mit einem Anstieg im Neugeschäft von 58% haben wir auch unser **US-Geschäft** stark ausgeweitet.
- Abgeschlossen haben wir 2005 schließlich auch die Neuaufstellung unseres Bereichs **Public Finance/Global Markets**.

Trotz des komplexen, international ausgerichteten Geschäfts der Eurohypo ist es uns gelungen, unsere **Kosten im Griff** zu halten; unverändert hat die kontinuierliche Kostenoptimierung und Effizienzsteigerung oberste Priorität in der Eurohypo.

Die gute Geschäftsentwicklung 2005 hat ein sichtbares Zeichen: Es ist der heutige Tagesordnungspunkt 2, mit dem wir Ihnen den Vorschlag der Verwaltung zur **Erhöhung der Dividende** um 0,10 € auf 0,65 € vorlegen. Das ist immerhin ein Anstieg gegenüber dem vorangegangenen Jahr um 18%.

Damit ist es uns auch in Bezug auf die Gewinnausschüttung gelungen, einen ordentlichen „Track record“ aufzubauen. Ich meine, das unterstreicht ebenfalls unsere erfolgreiche Arbeit.

II. Die Eurohypo und der Erfolg:

- **Ausblick: Erfolgskurs wird 2006 beibehalten**

Ende März haben wir unseren Zwischenbericht zum 31. März 2006 der Öffentlichkeit vorgelegt. Er zeigt vor allem eines: Die Eurohypo befindet sich unverändert auf einem erfolgreichen Kurs. Das ist angesichts der intensiven Integrationsarbeit, die wir seit November 2005 geleistet haben und in die eine große Zahl von Eurohypo-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeitern eingebunden war, nicht ganz selbstverständlich.

Unsere mittelfristigen, sehr anspruchsvollen **Ziele** behalten auch nach der Einbindung der Eurohypo in die Commerzbank **unverändert Gültigkeit**, denn wir wollen als größte Tochtergesellschaft der Commerzbank auch deren wichtigster Ertragsbringer sein.

Zwar macht der scharfe internationale Wettbewerb vor der Eurohypo nicht Halt. Unsere Bank ist heute die Benchmark für die großen deutschen Immobilienbanken, an der diese sich messen. Wir agieren in einem Markt, den mehr und mehr Wettbewerber wieder für sich entdeckt haben. Sie versuchen sich teilweise auch über massive Margenzugeständnisse zu etablieren. Das ist ein „Spiel“, das wir nicht mitmachen werden. Wir konzentrieren uns statt dessen unverändert mit aller Kraft darauf, unser Leitmotiv „Ertrag vor Volumen“ weiterzuverfolgen und unsere Marktführerschaft dabei zu behaupten.

Wie sich die Eurohypo bisher in diesem Jahr entwickelt hat, möchte ich Ihnen kurz darlegen und damit gleichzeitig einen Ausblick auf das gesamte Geschäftsjahr geben.

Basis unserer Planung ist die Tatsache, dass die Eurohypo als Marke und als rechtliche Einheit bestehen bleibt. Commerzbank und Eurohypo haben auf Vorstandsebene gemeinsam beschlossen, die bisher sehr erfolgreiche Ausrichtung der Eurohypo unverändert weiterzuverfolgen. **Unser Geschäftsmodell einer Spezialbank für Immobilien und Staatsfinanzierung bleibt also bestehen.**

Warum das die optimale Lösung ist, beschreibt am besten ein Zitat von Roman Herzog, das ich Ihnen gerne vorlesen möchte (und das nebenbei auch gut in die Zeit unmittelbar vor der Fußballweltmeisterschaft passt!):

„Wie auf dem Fußballplatz ist es ganz besonders auch in der Wirtschaft. Nur wenn es genug Handlungsfreiheit gibt, wenn die Regeln einerseits eingehalten werden und andererseits nicht überhand nehmen und wenn es schließlich den Akteuren nicht an Mut, Fantasie und Risikobereitschaft fehlt – nur dann wird etwas aus der Sache“. Ich meine, dieser Ausspruch beschreibt durchaus treffend die Beziehung der beiden Banken zueinander.

Fazit: Wir können für das **Geschäftsjahr 2006** sehr zuversichtlich sein.

Einer der **Werttreiber** für das laufende Jahr bleibt das **Neugeschäft**. Es stärkt die Basis für weitere nachhaltige Ergebnisverbesserungen. Die Zahlen bis Ende März haben gezeigt, dass wir hier unverändert auf Wachstumskurs sind: Wir haben im Immobiliengeschäft fast 9 Mrd. Euro neu zugesagt und damit eine Steigerung gegenüber der gleichen Vorjahreszeit von über 51% erzielt. Im Corporate Banking haben wir unsere Marktposition in Deutschland, Kontinentaleuropa und den USA weiter ausgebaut.

Im Bereich **Public Finance/Global Markets** lag das Neugeschäft in den ersten drei Monaten dieses Jahres mit 6,7 Mrd. Euro unter dem Ergebnis von 2005. Hier allerdings ist das Volumen keine wichtige Orientierungsgröße. In der Staatsfinanzierung ist es keine Kunst, große Volumina zu generieren. Es ist hier in diesem ebenfalls sehr wettbewerbsintensiven Markt eher die Kunst, ausreichend Erträge zu generieren; und das tun wir: Allein in den ersten drei Monaten dieses Jahres stieg hier das operative Ergebnis um 36,6%. Das ist es, worauf es am Ende ankommt.

Grundsätzlich sind unsere Expansionsaktivitäten kein Selbstzweck, sondern Teil unserer Kundenorientierung. Die Eurohypo als Bank für global agierende Kunden steht diesen überall dort zur Seite, wo sie aktiv werden wollen. Zu einer globalen Spezialbank gehört ein globales Vertriebsnetz, das wir nach dem Grundsatz „all business is local“ in allen wichtigen Ländern Europas und den bedeutendsten Immobilienmärkten der USA unterhalten.

- Hier werden wir zukünftig den Vorteil unserer **Zugehörigkeit** zu einem **großen Bankkonzern** nutzen.
- Unabhängig davon bekennen wir uns unverändert zum deutschen Markt als unserem Kernmarkt.
- Wir profitieren darüber hinaus von der zunehmenden **Erholung des deutschen Immobilienmarktes** und der anhaltend hohen Nachfrage nach der Anlage-Klasse Immobilie durch Investoren aus dem In- und Ausland.
- Wir profitieren von unserer festen Etablierung im amerikanischen Markt: Die Eurohypo ist inzwischen auch in den **Vereinigten Staaten** eine gefragte Adresse, eine „must-go-to-Bank“. Der Anstieg im Neugeschäft bis Ende März von 71% im Vergleich zur entsprechenden Vorjahreszeit auf 1,7 Mrd. Euro unterstreicht das.
- Wir profitieren von der Marktführerschaft der Eurohypo im Real Estate Investmentbanking. Sowohl im Verbriefungsgeschäft als auch in der Syndizierung von großen Immobilienkrediten sind wir führend – es gibt heute in Europa kaum noch einen bedeutenden Deal, bei dessen Finanzierung nicht auch die Eurohypo gefragt wird.

Zu den innovativen Projekten im Bereich des REIB gehört ein **Projektentwicklungsfonds**, den wir Anfang dieses Jahres für Greycoat, einen der bedeutendsten Projektentwickler in London, aufgelegt haben. Wir übernehmen hier auch das traditionelle Reporting und sorgen für höchste Standards in Bezug auf Corporate Governance, Berichtspflichten und Compliance, fühlen uns also in ganz neuen Geschäftsfeldern zu Hause.

- Wir profitieren schließlich von der starken **regionalen Diversifizierung** unseres Immobiliengeschäfts, die die negative Wirkung zyklischer Schwankungen einzelner Märkte abfedert. Diese Diversifizierung erstreckt sich nicht nur auf das Immobiliengeschäft, sondern ist auch im Geschäftsfeld Public Finance ein Ziel, das wir kontinuierlich verfolgen.

Ich habe gerade die Einbindung der Eurohypo in internationale Großdeals angesprochen. Einige wenige besonders prominente Beispiele dafür sind:

- Die Finanzierung der Neubebauung des alten Mailänder Messegeländes, das Projekt **Citylife**: Es ist das größte Bauvorhaben Italiens mit dem höchsten Bürogebäude des Landes, geplant von den Superstars der Architekturszene. Das Baugelände umfasst 255.000 Quadratmeter – das ist das 17-fache des Petersdoms in Rom. Hier werden bis 2014 drei Hochhäuser und zahlreiche weitere Objekte entstehen, in denen Büros, Wohnungen, Geschäfte und Kultureinrichtungen untergebracht werden sollen. Bis zu 15.000 Menschen werden dort wohnen, arbeiten oder ihre Freizeit verbringen.

Wir sind stolz darauf, vor wenigen Wochen als Bank aus Deutschland den Zuschlag für Italiens prestigeträchtigstes Bauprojekt bekommen zu haben.

- Eine weitere prominente Transaktion im letzten Jahr war die Finanzierung des Verkaufs der französischen Hotel- und Champagnergruppe **Taittinger**, des sechstgrößten Champagner-Produzenten der Welt, an den amerikanischen Investmentfonds Starwood Capital.
- Wir finanzieren außerdem das derzeit prominenteste Bauprojekt in New York, ein Appartementhaus mit Luxuswohnungen direkt am **Central Park**.

Auch der Blick auf die wesentlichen Komponenten unserer Gewinn- und Verlustrechnung für das 1. Quartal 2006 zeigt, dass die Eurohypo unverändert auf gutem Wege ist:

Die **Revenues** sind weiter gestiegen, und zwar um 4%. Die **Risikovorsorge** entwickelte sich weiter in die richtige Richtung: Mit 71 Mio. Euro liegt sie genau auf unserer Planung für das gesamte Jahr.

Das **operative Ergebnis** hat sich weiter erhöht: In den ersten drei Monaten summierte sich das Ergebnis auf 179 Mio. Euro und überschritt damit den überdurchschnittlich hohen Vorjahreswert um 2 Mio. € (1,1%).

Bereinigt um einen **Sondereffekt** betrug der Anstieg gegenüber dem Vorjahresquartal sogar **11%**.

Dieser Sondereffekt steht im Zusammenhang mit der gemeinsamen Eurohypo/Citigroup-Gründung Delphi I LLC. Sie werden es vielleicht in der Presse gelesen haben. Im Ergebnis aus Anteilen an at-equity (gemäß ihres Börsenwertes) bewerteten Unternehmen haben wir noch einmal ein negatives Ergebnis von 18 Mio. Euro ausgewiesen.

Mit dieser Vollabschreibung unseres Beteiligungsansatzes haben wir aber unsere **Gewinn- und Verlustrechnung von zukünftigen Belastungen** aus den bei dieser Beteiligung geführten NPL (non performing loans) **bereinigt**.

Per Saldo verbleibt der Eurohypo aus dieser Transaktion unter dem Strich noch ein „außerordentlicher Ertrag“ von 6 Mio. Euro.

Auch die bisher vorliegenden Zahlen für die ersten **vier Monate** dieses Jahres machen deutlich, dass die Eurohypo unverändert auf dem von mir skizzierten Wachstumspfad von 15% plus ist – dabei hat sich der Abstand zum anteiligen Vorjahreswert deutlich vergrößert.

Zu der führenden Marktposition der Eurohypo gehört auch eine starke Position an den Kapitalmärkten dieser Welt. Am Kapitalmarkt agiert die Eurohypo als **Benchmark-Emittent**. So platzierten wir zu Beginn des Jahres einen neuen Öffentlichen Global-Jumbo-Pfandbrief im Volumen von 2 Mrd. Euro, den wir zu 60% bei Investoren im Ausland unterbringen konnten.

Wir emittieren aber nicht nur traditionelle Wertpapiere, sondern streben auch im Passivgeschäft danach, den Anforderungen der institutionellen Marktteilnehmer mit **innovativen Produkten** zu begegnen.

Hier war beispielsweise unsere New Yorker Niederlassung sehr erfolgreich, die den amerikanischen Kapitalmarkt in Anspruch nimmt. Im ersten Quartal platzierten wir die erste Tranche (1,4 Mrd. US-Dollar) eines bis zu 5 Mrd. US-Dollar schweren **Asset Backed-Commercial-Paper** (ABCP)-Programm, einer mit Wertpapieren und Immobiliendarlehen besicherten Anleihe.

Mit diesem Programm sind wir eine der ersten Banken mit Sitz in der Europäischen Union, die in den USA eine solche so genannte „Asset-based“-Transaktion durchgeführt hat.

Finanzinvestoren lobten die innovative Struktur des ABCP ebenso wie den hohen Grad an Sicherheit, und auch die Ratingagenturen gaben uns sehr gute Noten.

Mit diesem Instrument kann die Eurohypo USA eine ähnlich günstige Refinanzierung darstellen, wie sie in Deutschland und Europa mit Pfandbriefen und Covered Bonds möglich ist.

Den Verbriefungsmarkt in Europa und die Syndizierung großer Immobilienkredite dominieren wir ebenfalls, und auch hier wollen wir stets „first mover“ sein: In Irland brachten wir über unsere Plattform „Opera“ die **erste Verbriefungstransaktion** dieses Landes überhaupt an den Markt. Das irische „Finance Magazine“ hat gerade Ende letzter Woche gemeldet, dass die führenden irischen Unternehmen diese Transaktion zum „most innovative deal of the year“ gewählt hat.

Ich habe das, was wir allein in den ersten Monaten dieses Jahres bewerkstelligt haben, etwas ausführlicher dargelegt, weil ich Ihnen eines verdeutlichen wollte: Trotz der intensiven Integrationsarbeit ist die Eurohypo nicht aus der Spur geraten oder hat sich gar zeitweise vom Markt abgemeldet, sondern sie hat **unverändert Stärke und Marktpräsenz** in allen ihren Geschäftsbereichen gezeigt.

III. Eurohypo im Commerzbank-Verbund

- **Integration verläuft planmäßig**

Besonders erfreulich ist dabei die Tatsache, dass die Integration von Beginn an gut vorangekommen ist, und schneller, als man es bei der Größenordnung und Aufstellung der beiden Banken hätte erwarten können. Die Gespräche sind während der ganzen Zeit in einem kollegialen, partnerschaftlichen und konstruktiven Klima verlaufen. Inzwischen konnten wir die Integration, die absolut planmäßig gelaufen ist, konzeptionell weitgehend abschließen.

Dabei ging es nicht nach dem Schema, dass das übernommene Unternehmen - also in diesem Fall die Eurohypo - alle Anpassungslasten tragen muss. Die Zuständigkeiten werden vielmehr in dem Hause liegen, in dem das Know-how am größten ist und die Strukturen am effizientesten sind. Ich kann Ihnen versichern, dass die neue Muttergesellschaft der Eurohypo unsere Leistungen und die effizienten Strukturen, die wir gerade im letzten Jahr mit Hilfe von McKinsey überprüft haben, anerkannt und berücksichtigt hat.

Wir haben sicherlich davon profitiert, dass wir mit der Fusion die Chance nutzen konnten, Strukturen, Prozesse und ein universales Dienstleistungsangebot mit der gleichzeitigen Konzentration auf die Kerngeschäfte neu aufzubauen und uns damit als eines der wohl modernsten Kreditinstitute in Europa aufzustellen.

Sichtbares Ergebnis der Anerkennung der beiden „Player“ für die Leistungen des anderen ist die Tatsache des gegenseitigen Austausches von Schlüsselpositionen, der die Integration unterstützt. Dazu gehört, wenn Sie so wollen, die Berufung von Martin Zielke in den Eurohypo-Vorstand ebenso wie meine Berufung in den Commerzbank-Vorstand.

Aber auch unterhalb der Vorstandsebene findet ein gegenseitiger Austausch von Führungskräften statt. Dabei sind in der Eurohypo nahezu alle wichtigen Entscheidungsträger an Bord geblieben. Negative Reaktionen seitens unserer Kunden hat es nicht gegeben. Dies ist bei derartigen Prozessen durchaus nicht selbstverständlich und zeigt, dass wir die Weichen bei dieser Integration richtig gestellt haben.

Das **Synergiepotenzial**, das sich aus dem Zusammengehen der beiden Banken heben lässt, ist höher als erwartet und letztlich eine Bestätigung des Geschäftsmodells der Eurohypo:

Die Synergien belaufen sich auf insgesamt **142 Mio. Euro**. Das liegt über den ursprünglichen Planungen. Von diesen Netto-Synergien entfallen ca. 40% auf die Eurohypo, ohne die geplante gemeinsame Kreditplattform.

Erfreulich ist, dass die Restrukturierungskosten gegenüber der ursprünglichen Schätzung von 150 Mio. Euro geringer ausfallen werden. Nach heutiger Erkenntnis werden sie sich auf etwa 118 Mio. Euro belaufen. Sie entfallen größtenteils auf die Umstellungskosten für die Kreditplattform sowie für Corporate Center und Back Office. Von diesen Kosten entfällt etwas mehr als ein Viertel auf die Eurohypo.

Während die gesamten Kostensynergien mit 76 Mio. Euro am unteren Ende der vorläufigen Schätzung liegen, sind die Ertragssynergien mit 66 Mio. Euro für beide Häuser deutlich höher als erwartet. Das bestätigt die im November 2005 auf der gemeinsamen Pressekonferenz geäußerten These, die komplementären Geschäftsmodelle von Commerzbank und Eurohypo ermöglichten einen ertragsorientierten und auf die Kunden ausgerichteten Zusammenschluss.

Was sind nun die Quellen der Synergien?

- In der gewerblichen Immobilienfinanzierung werden die Aktivitäten beider Banken gebündelt und durch **Cross-Selling** wird das Angebot für Kunden erweitert.
- Im Bereich **Public Finance/Global Markets** werden wir künftig sehr eng mit der Commerzbank zusammenarbeiten: Wir werden die **Akquisitionskanäle** unserer Mutter im Public-Private-Partnership-Geschäft nutzen.
- Wir werden mit einem abgestimmten **Global-Markets**-Auftritt einschließlich einer **integrierten Derivate-Plattform** unsere Schlagkraft am Kapitalmarkt noch weiter erhöhen.
- Die Refinanzierung des **Commerzbank-Immobilienkreditportfolios** von rund 27 Mrd. Euro werden wir durch unseren Zugang zum Pfandbriefmarkt optimieren.
- Synergien schließlich heben wir auch durch eine punktuelle Zusammenführung im Back Office und bei diversen Konzernfunktionen (z. B. Einkaufsmanagement).

Aktuell befinden wir uns in der Phase der Implementierung der Beschlüsse und Entscheidungen. Die einzige, allerdings besonders wichtige Aufgabe, die wir in der kurzen Zeit nicht erledigen konnten, betrifft das **Privatkundengeschäft**.

Wegen der Komplexität und der beabsichtigten hohen Integrationstiefe wurde dieses Thema sinnvollerweise in ein separates Projekt ausgegliedert. Ergebnisse werden nach Gesprächen mit den Betriebsratsvertretern voraussichtlich im Juni vorliegen.

Nur soviel dazu an dieser Stelle: Commerzbank und Eurohypo werden eine gemeinsame Kreditbearbeitungsplattform aufbauen, die Anfang 2008 die Arbeit aufnehmen wird.

Durch die Einbindung der Eurohypo in die Commerzbank-Gruppe haben wir nun endlich für das Privatkundengeschäft, auf das nach wie vor mit 2% bis Ende März 2006 ein sehr überschaubarer Anteil unseres Immobilienneugeschäfts entfällt, eine Heimat gefunden. Mit der Commerzbank steht uns ein Partner zur Seite, mit dem wir eine auch in der Zukunft konzeptionell optimale Lösung entwickeln können. Gemeinsam können wir mit einem Darlehensvolumen von zusammen mehr als 50 Mrd. Euro nun in Deutschland unsere führende Position in der privaten Immobilienfinanzierung weiter ausbauen.

Schon heute lässt sich das Fazit ziehen, dass sich mit Commerzbank und Eurohypo zwei Partner gefunden haben, die sich hervorragend ergänzen. Gemeinsam decken wir die komplette Palette des Bankgeschäfts ab. Das ist heute das Geschäftsmodell der größten und vor allem erfolgreichsten Banken der Welt.

III. Eurohypo im Commerzbank-Verbund

• Strategische Ausrichtung

Die Eurohypo bewegt sich von nun an in einem Kräftefeld, dessen Koordinaten von drei Eckfeilern gebildet werden:

1. Wir sind Teil einer bedeutenden Bankengruppe
2. Wir bleiben eine selbstständige „legal entity“ mit eigenem Markenauftritt und
3. wir führen unser erfolgreiches Geschäftsmodell fort.

Auf dieser Basis bleibt die Fortsetzung des **Ertragswachstums bei konsequenter Kostenkontrolle** unser **übergeordnetes strategisches Ziel**. Unverändert setzen wir dabei primär auf organisches Wachstum:

- Wachstum durch eine noch **stärkere Kundenbindung**, die wir auch durch die Abrundung unseres Produktangebotes beispielsweise bei kapitalmarktorientierten Finanzierungen erreichen.
- Wir werden darüber hinaus unsere Produktpalette durch eine noch weitere Stärkung unserer Position bei Verbriefungen (CMBS) in Europa differenzieren, durch ein verstärktes Angebot von Corporate Loans für Immobilienkunden, den Aufbau von Mezzanine Fonds und das Investment Advisory.
- Das angestrebte organische Wachstum der Eurohypo wird dazu führen, dass mittelfristig der **Deutschlandanteil** in der gewerblichen Immobilienfinanzierung auf ca. 50% des Portfolios (derzeit etwa 60%) **sinken** wird. Das bedeutet keine Abkehr vom deutschen Markt – hier wollen wir vielmehr mit unverminderter Intensität unser Neugeschäft ausbauen, sondern ist Folge der fortschreitenden Internationalisierung.
- Wir wollen unsere Marktposition in den **internationalen Kernmärkten** weiter ausbauen; in Asien und in Amerika. In Europa haben wir bereits die volle Marktabdeckung erreicht.
- Schließlich werden wir das Geschäftspotenzial, das sich hoffentlich ab 2007 durch die **Einführung von REITs** eröffnet, gemeinsam mit der Commerzbank nutzen: Die Eurohypo bringt die Beratungs-Kompetenz ein und die Commerzbank steht mit ihrer Kapitalmarktexpertise bei der Börseneinführung zur Verfügung.

Zur angestrebten Weiterentwicklung unseres strategischen Ansatzes gehören auch eine ganze Reihe von Maßnahmen, mit denen wir das für uns wichtige **amerikanische Geschäft weiter forcieren**: Hier entwickeln wir künftig mit verstärkten Kräften die integrierte Plattform für professionelle Immobilienkunden und Kapitalmarkt weiter.

Mit verstärkten Kräften heißt, dass die Commerzbank ihr Immobiliengeschäft in den USA auf uns übertragen hat. Damit erweitert sich unser Kundenkreis erheblich. Wir werden in diesem Zuge unsere Produktpalette so weit vervollständigen, dass wir für die Kunden Banking aus einer Hand anbieten, das „One Stop Shopping“.

Weitere **strategische Leitlinien** für die Eurohypo sind

- die kontinuierliche Steigerung des Anteils der **Provisionserlöse** an den Gesamteinkünften und die weitere **Verbesserung der Portfolioqualität** durch ein stärkeres „Drehen“ unseres Portfolios zugunsten höherer Margen, einschließlich der konsequenten Verwertung der notleidenden Bestände.
- Im Bereich **Public Finance/Global Markets** haben wir inzwischen ein aktives Risiko- und Portfoliomanagement etabliert; hier werden wir unser Portfolio weiter differenzieren. Darüber hinaus werden wir auch hier sukzessive unsere Produktpalette erweitern und eine dezentrale Organisation für diesen Geschäftsbereich in Europa aufbauen.

Zum Schluss dazu noch eine Anmerkung: **Anorganisches Wachstum** wird nur dann für uns eine Option sein, wenn sich hierdurch mit hinreichender Sicherheit ein „Value-Added“ für die Commerzbank-Gruppe erzielen lässt.

Die Eurohypo ist nicht nur nach der Übernahme der Aktienmehrheit durch die Commerzbank Marktführer geblieben, sondern auch unverändert ambitioniert, was ihre Ziele betrifft.

- Ich bin davon überzeugt, dass wir nachhaltig von der Vertriebskraft der Commerzbank profitieren werden; wir wiederum bringen unsere spezielle Immobilien-Expertise ertragssteigernd in die neue Bankengruppe ein.
- Ich bin ebenfalls davon überzeugt, dass auch unsere freien Aktionäre zu den Gewinnern der Integration der Eurohypo in die Commerzbank-Gruppe gehören werden, denn diese Transaktion wird sich wertsteigernd auswirken.
- Und ich bin davon überzeugt, dass wir als Teil einer großen Bankgruppe alle Chancen haben, unsere Ziele zu erreichen – in diesem Jahr, im nächsten Jahr und mittelfristig. **Die Eurohypo wird der Marktführer in ihrem Kerngeschäft bleiben.**

Ich hoffe sehr, dass Sie uns auf unserem neuen, nicht weniger anspruchsvollen Weg weiterhin so verlässlich unterstützen, wie Sie das bisher getan haben.

Zum Schluss möchte ich noch einen kurzen Blick auf die heutige Tagesordnung werfen. Zuvor gebe ich Ihnen jedoch noch einen Hinweis zu einer Vorstandsermächtigung aus der Hauptversammlung von 2004:

2004 hatte die Aktionärsversammlung den Vorstand für 18 Monate ermächtigt, Aktien der Eurohypo zu erwerben. Es war vorgesehen, diese den Mitgliedern des Vorstands und ausgewählten Führungskräften in Form einer Aktientantieme zuzuteilen. Die Ermächtigung belief sich auf bis zu 0,1 % des Grundkapitals.

Von dieser Ermächtigung hat der Vorstand keinen Gebrauch gemacht.

Im letzten Jahr erteilte die Hauptversammlung eine neue Ermächtigung zum Erwerb von eigenen Aktien über insgesamt 9,15 % des Grundkapitals. Auch diese die Aktien waren zur Verteilung einer Aktientantieme, aber auch zur Einziehung gedacht. Hiervon hat der Vorstand ebenfalls keinen Gebrauch gemacht. Vielmehr ist nun angesichts der geänderten Aktionärsstruktur der ursprüngliche Zweck, zu dem die Ermächtigung erteilt worden ist, faktisch entfallen.

Zur Tagesordnung:

- Die Punkte 1 bis 4 und 7 sind Standard; sie kommen in jedem Jahr auf die Agenda.

- Unter TOP 5 geht es zum einen um die Änderung von § 2 der **Eurohypo-Satzung** (Gegenstand des Unternehmens) und § 9 der Satzung, Vorsitzender und Stellvertreter des Aufsichtsrates.

Die Satzungsänderung in Bezug auf den Gegenstand des Unternehmens ist nur deshalb erforderlich, weil am 19.07.2005 das **Pfandbriefgesetz** in Kraft getreten und damit das Hypothekendarlehenbankgesetz aufgehoben ist, dem wir bisher unterlegen haben. Wir passen also unsere Satzung lediglich an das geltende Recht an.

Mit der Änderung von **§ 9 der Satzung** (Vorsitzender und Stellvertreter) vereinfachen wir lediglich die Aufsichtsratsstruktur; ein zweiter Stellvertreter wird nicht mehr als notwendig erachtet.

Die gemäß **TOP 6** erforderlichen Wahlen zum Aufsichtsrat stehen im Zusammenhang mit der Neuordnung der Eigentumsverhältnisse an der Eurohypo sowie damit, dass der bisherige Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Manfred Gentz, der es als seine Aufgabe angesehen hatte, die Eurohypo mit dem SPO an die Börse zu führen, sein Amt niedergelegt hatte.

Ich möchte den ausscheidenden Herren Dr. Gentz, Dr. Hugo Banziger und Herrn Dr. Andreas Georgi an dieser Stelle auch im Namen meiner Vorstandskollegen für ihr Vertrauen in unseren Weg und ihre Unterstützung danken, die sie uns stets gegeben haben. Herr Dr. Banziger und Herr Dr. Georgi haben den Weg der Eurohypo seit der Fusion von Beginn an sehr engagiert begleitet und ihr fachliches Know-how zum Wohle der Bank zur Verfügung gestellt.

Ich danke auch den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Eurohypo. Wir, der Vorstand der Bank, sind stolz auf das außerordentliche Engagement und das hohe Maß an Identifizierung mit der Eurohypo. Sie tragen die Idee einer starken, eigenständigen und modernen Bank mit ganzem Herzen. Das kann nicht jedes Unternehmen von seinen Mitarbeitern sagen.

Ich danke aber auch Ihnen, unseren Aktionären, die unseren Weg immer wohlwollend begleitet haben. Bitte bleiben Sie uns auch zukünftig freundschaftlich verbunden.

Ich bin damit am Ende meiner Ausführungen angelangt und danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.