

Rede von
Dr. Wolf Schumacher
Vorstandsvorsitzender
der Aareal Bank AG

zur Hauptversammlung
am
30. Mai 2007
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 zu unserer 84. Hauptversammlung, die zugleich die fünfte seit unserer eigenständigen Börsennotierung ist. Ich freue mich, dass Sie unserer Einladung in so großer Zahl gefolgt sind und danke Ihnen für das Interesse an Ihrer Gesellschaft, das Sie damit zum Ausdruck bringen.

Die Aareal Bank Gruppe blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2006 zurück. Das Unternehmen ist strategisch für die Zukunft klar positioniert, es erwirtschaftet wieder Gewinne und zahlt nach zwei Jahren ohne Ausschüttung wieder eine Dividende.

Auf der Hauptversammlung 2005 hatte ich Ihnen unser Sechs-Punkte-Programm für eine grundlegende Neuausrichtung der Bank vorgestellt.

Heute kann ich die erfreuliche Feststellung treffen, dass es uns dank einer starken Teamleistung des Managements zusammen mit allen Mitarbeitern in Rekordgeschwindigkeit, geräuschlos und sehr effizient gelungen ist, die Aareal Bank Gruppe wieder auf eine solide Basis zu stellen – und so auch die Voraussetzungen für unser geplantes künftiges Wachstum in allen Bereichen zu schaffen. Wir haben das damals verkündete, überaus ambitionierte Programm inzwischen abschließen können – 18 Monate früher als geplant.

Bevor ich näher auf den erfreulichen Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres, unser gutes erstes Quartal 2007 und auf die Ziele eingehe, die wir uns im Rahmen unseres neu aufgelegten Wachstumsprogramms FUTURE 2009 gesetzt haben, möchte ich noch einmal kurz auf den nunmehr erfolgreich abgeschlossenen Prozess der Neuausrichtung zurückblicken.

Übergeordnetes Ziel des Programms war es, die Marktposition der Bank als einer der führenden internationalen Immobilienspezialisten nachhaltig zu stärken und auszubauen. Dies ist uns, wie wir glauben, und wie ich Ihnen in meinen weiteren Ausführungen darlegen will, eindrucksvoll gelungen.

Die sechs Punkte, die wir definiert hatten, waren:

1. Kontinuierliches Wachstum des Neugeschäfts
2. Reduktion des Portfolios leistungsgestörter Kredite
3. Stärkung der mittelständischen Unternehmensstruktur
4. Modernisierung der Organisationsstruktur
5. Betonung einer modernen Unternehmenskultur
6. Transparenz im unternehmerischen Handeln

Was haben wir im vergangenen Geschäftsjahr bei der Umsetzung des Sechs-Punkte-Programms konkret erreicht?

Zum ersten Punkt, dem kontinuierlichen Wachstum im

Neugeschäft:

Bereits im zweiten Halbjahr 2006 konnten wir das zunächst bestehende Neugeschäftsziel von gut 7 Mrd. € auf über 8 Mrd. € anheben. Diese Vorgabe haben wir mit den tatsächlich erreichten ca. 9,9 Mrd. € zum Jahresende 2006 noch einmal deutlich übertroffen. Damit lagen wir um rund 40% über dem Volumen des Jahres 2005 in Höhe von 7,1 Mrd. €. Unser internationales Neugeschäft haben wir dabei um mehr als ein Drittel von rund 6,1 Mrd. € auf über 8,3 Mrd. € gesteigert. Im Inland verzeichneten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Anstieg von 1 Mrd. € im Jahr 2005 auf 1,6 Mrd. € im vergangenen Jahr. Insgesamt generierten wir 84% unseres Neugeschäfts auf internationalen Märkten.

Damit ist uns auch die angestrebte weitere Diversifizierung unseres Immobilienfinanzierungsportfolios gelungen. Wir haben den deutschen Anteil am Gesamtportfolio under Management von 47% zum 31.12.2005 auf 38% zum Jahresende 2006 zurückgefahren. Entsprechend haben wir unser internationales Portfolio weiter ausgebaut.

Das hervorragende Vertriebsergebnis war nur dank eines Maßnahmenbündels zur Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation möglich, das wir im vergangenen Jahr umgesetzt haben. Den Vertriebsbereich Deutschland haben wir neu strukturiert und personell verstärkt. Dieser stützt sich nunmehr auf vier Standorte: Berlin, Hamburg, München und unsere Zentrale in Wiesbaden. Damit sind wir auf dem deutschen Markt optimal aufgestellt, um von den unverändert großen Marktchancen, vor allem in den Ballungsräumen, zu profitieren.

Weiteres Kernelement unserer vertrieblichen Neuorganisation war – neben der engeren Verzahnung unserer lokalen Marktexpertise mit unseren Branchenspezialisten aus den Bereichen Hotel, Logistik und Einkaufszentren zu schlagkräftigen Deal-Teams – die Bündelung unserer Vertriebsaktivitäten über Ländergrenzen hinweg in regionalen Vertriebszentren, so genannten „Hubs“. Dadurch können wir die Effizienz unseres Vertriebsnetzes erheblich steigern.

Wir haben dieses Konzept mit dem Nordic Hub für Skandinavien in Stockholm und dem CEE Hub für Mittel- und Osteuropa in Warschau bereits erfolgreich umgesetzt. Mit unserem Nordic Hub haben wir frühzeitig den Trend antizipiert, dass Investoren Skandinavien zunehmend als eine länderübergreifende Wirtschaftsregion betrachten. Wir konnten unser dortiges Neugeschäft im vergangenen Jahr auf mehr als 1,9 Mrd. € ausbauen. Mit der Eröffnung unseres Büros in Helsinki vor wenigen Wochen haben wir in Skandinavien einen weiteren Schritt nach vorn gemacht.

In Mittel- und Osteuropa haben wir eine gute Marktdurchdringung erreicht. Das Neugeschäft in der Region ist 2006 deutlich auf insgesamt 1,2 Mrd. € gestiegen.

Wir sehen in der dynamisch wachsenden CEE-Region weiteres großes Potenzial für unser Haus und analysieren weitere Märkte für eine mögliche Ausweitung unserer Präsenz. In Nordamerika ist New York unser Hub. Es ist uns gelungen, dort ein Team mit äußerst fundierter lokaler Marktexpertise für die Bank zu gewinnen, mit dem wir unser neues Geschäftsmodell sehr erfolgreich umsetzen. Dies spiegelt sich im überdurchschnittlich stark wachsenden Neugeschäft in Nordamerika wider, das sich in den ersten vier Monaten des laufenden Jahres bereits auf insgesamt rund 800 Mio. € beläuft.

Unser Hub für die Region Asien/Pazifik ist Singapur. Unser Team dort zeichnet sich sowohl durch spezielles Know-how der lokalen Märkte als auch durch sehr gute Verbindungen zu institutionellen Investoren aus. Im Geschäftsjahr 2006 haben wir begonnen, unsere Präsenz als Immobilienfinanzierer in der Region Asien/Pazifik zu entwickeln. Inzwischen konnten wir erste Finanzierungen in China, wo wir zwei Arranger-Mandate über insgesamt 150 Mio. US-Dollar gewonnen haben, sowie in Japan, Macao und auf den Malediven akquirieren. Wir befinden uns derzeit in aussichtsreichen Verhandlungen für weitere Finanzierungen in der Region und erwarten im laufenden Jahr bereits ein Neugeschäftsvolumen von insgesamt rund 500 Mio. €.

Parallel zur Diversifizierung des Immobilienfinanzierungsportfolios haben wir unseren Refinanzierungsmix erweitert. Ein Beispiel dafür ist die Emission unseres ersten Jumbo-Hypothekenpfandbriefs Anfang 2006, durch die wir unsere Refinanzierungskosten weiter senken konnten. Wir werden den Refinanzierungsmix kontinuierlich durch die Steigerung des Pfandbriefanteils optimieren. Daneben haben wir 2006 erstmals auch Pfandbriefe in US-Dollar, in dänischen und schwedischen Kronen emittiert und die Palette im laufenden Jahr noch um Pfund Sterling erweitert.

Zum zweiten Punkt, der Reduktion des Portfolios von Non

Performing Loans:

Eines unserer wichtigsten Ziele für das Jahr 2006 war es, unseren Bestand an leistungsgestörten Krediten, den so genannten Non Performing Loans, von ursprünglich 2,85 Mrd. € per 31. Dezember 2004 bis zum Jahresende 2006 auf rund 1 Mrd. € zu reduzieren.

Tatsächlich konnte das NPL-Portfolio sogar noch stärker zurückgeführt werden, und zwar auf 643 Mio. €. Erreicht haben wir dies durch eine Reihe von True-Sale-Transaktionen. Nach den erfolgreichen Abverkäufen im Jahr 2005 haben wir im März 2006 zunächst ein Portfolio von Privatkundenforderungen im Gesamtvolumen von 345 Mio. € an die Shinsei Bank veräußert.

Auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr hatten wir Sie um die Zustimmung zur Ausgliederung eines umfangreichen Portfolios privater und gewerblicher Kredite auf die Aartemis Credit Management GmbH gebeten, eine hundertprozentige Tochter der Aareal Bank AG.

Diese Maßnahme diente der Vorbereitung für die Vermarktung unserer vierten und größten NPL-Tranche im Gesamtvolumen von 1,4 Mrd. €, die ebenfalls an die Shinsei Bank ging. Wir sind besonders stolz darauf, dass uns diese Transaktion mithilfe einer innovativen Konstruktion im September vergangenen Jahres mit großem Erfolg gelungen ist. Im ersten Quartal 2007 haben wir den NPL-Bestand durch einen weiteren Portfolio-Verkauf weiter, auf jetzt nur noch 471 Mio. € verringert. Das entspricht einem Anteil von nur noch rund 2% am Gesamtportfolio und damit nach unserer Einschätzung einem normalisierten und angemessenen Niveau, das sich im Branchenvergleich sehen lassen kann. Das Thema NPL-Verkäufe betrachten wir damit als abgeschlossen.

Zum dritten Punkt, der Stärkung der mittelständischen

Unternehmensstruktur:

Um die Komplexität des Konzerns zu reduzieren, schnelles unternehmerisches Handeln zu begünstigen und gleichzeitig die Rentabilität zu erhöhen, haben wir nicht strategiekonforme Tochtergesellschaften und Beteiligungen konsequent veräußert oder so umgestaltet, dass sie sich in unser Zukunftskonzept einfügen. Die strategiekonformen Beteiligungen wurden überdies zum Teil neu ausgerichtet.

Unseren Konsolidierungskreis konnten wir im vergangenen Jahr von 183 auf 131 Unternehmen straffen. Ich möchte die wichtigsten Transaktionen kurz erwähnen:

- Wir haben die Aareal Hypotheken-Management GmbH an die VR Kreditwerk verkauft.
- Wir haben unsere Hypothekenbanktochter Aareal Hyp AG auf die Aareal Bank verschmolzen. Damit wurden Parallelstrukturen abgebaut, die aufgrund der rechtlichen Rahmenbedingungen bisher erforderlich waren. Außerdem wurde der Bank eine eigene Pfandbrieflizenz erteilt, sodass wir durch diese Fusion das Pfandbriefprivileg der Aareal Hyp praktisch auf die Mutter übertragen haben. Wir können seither die Vorteile als Emittent von Hypothekendarlehen direkt nutzen.
- Den Bereich Immobilienbewertung der Aareal Bank haben wir in die neu gegründete Aareal Valuation GmbH erfolgreich ausgegliedert, um diese Dienstleistungen künftig auch Externen anbieten zu können.
- Die Aareal Asset Management GmbH und die Aareal Immobilien Kapitalanlagegesellschaft GmbH haben wir an den globalen Vermögensverwalter Schroders verkauft.
- Der Teilbereich Stadtentwicklung der BauGrund ging an die HSH N Real Estate AG.

- Außerdem wurden die Immobilien der Interhotel-Gruppe, an der die Aareal Bank zu 33% beteiligt ist, sowie dazugehörige Beteiligungsgesellschaften veräußert – eine Transaktion, aus der uns beträchtliche Mittel zufließen werden, die wir für den Ausbau unseres Kerngeschäfts einsetzen können.

Das Segment Consulting/Dienstleistungen haben wir im vergangenen Jahr umfassend neu ausgerichtet. Es beinhaltet im Wesentlichen die Geschäftsaktivitäten mit der institutionellen Wohnungswirtschaft: Zum einen ist unserer Tochtergesellschaft Aareon AG das marktführende IT-Beratungs- und Systemhaus für die Verwaltung von Wohnimmobilien. Zum anderen bieten wir unseren Kunden aus der Wohnungswirtschaft als „Hausbank“ ein hochgradig automatisiertes und in deren Verwaltung integriertes Massenzahlungsverkehrssystem an.

Die strategische Bedeutung dieses Geschäftsfelds ergibt sich unter anderem aus der Möglichkeit, positive Ergebnisbeiträge mit geringer Eigenkapitalbelastung zu erzielen.

Des Weiteren dienen die derzeit rund 4,4 Mrd. € an stabilen Einlagen als wichtige Refinanzierungsquelle, die uns von der aktuellen Marktsituation unabhängig macht.

Zur Verbesserung der Ertragssituation des Segments wurden nachhaltige Strukturveränderungen vorgenommen. Zunächst zu unseren Maßnahmen bei der Aareon:

- Wir haben die Ertragskraft des Geschäfts durch die Erschließung neuer Marktsegmente, eine verbesserte Bestandskunden-Durchdringung und durch Effizienzsteigerungen, die auch mit einem signifikanten Stellenabbau verbunden waren, gestärkt.
- Außerdem haben wir ein strategiekonformes Produktportfolio aufgebaut, unter anderem mit der Weiterentwicklung der SAP-Lösung Blue Eagle. Zudem konnten wir im Rahmen einer strategischen Partnerschaft mit dem Energiedienstleister Techem unseren Bereich Aareon Energiemanagement gegen die Techem IT Services GmbH eintauschen und damit die Kernkompetenz der Aareon als Beratungs- und Systemhaus weiter stärken.

Auch im Zahlungsverkehrs- und Einlagengeschäft der Aareal Bank und der Aareal First Financial Solutions AG mit der Wohnungswirtschaft haben wir uns erfolgreich auf unsere Kernsysteme konzentriert, diese weiterentwickelt und Maßnahmen zur Steigerung der Vertriebskraft ergriffen, mit denen wir künftig den Ergebnisbeitrag dieses Geschäftsbereichs steigern werden.

Der Erfolg unserer Maßnahmen im Segment

Consulting/Dienstleistungen ist bereits sichtbar: Im vergangenen Jahr haben wir dort einen deutlich positiven Ergebnisbeitrag erwirtschaftet.

Darauf werde ich später noch näher eingehen.

Das Ergebnis dieser umfangreichen Optimierungen unseres Beteiligungsportfolios und der umfassenden Neuausrichtung unseres operativen Geschäfts ist ein klares Bekenntnis zu einer Zwei-Segmente-Strategie: zum einen zum Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen, in dem wir mit Büros in 17 Ländern auf drei Kontinenten aktiv sind; zum anderen zum Segment Consulting/Dienstleistungen für die Wohnungswirtschaft als integralem Bestandteil unserer Gruppe.

Was unsere noch verbliebenen Finanzinvestments betrifft, zielen wir vor allem auf eine Wertoptimierung. In diesem Zusammenhang hatten wir bereits früher angekündigt, strategische Optionen für unsere Beteiligung an der Immobilien Scout GmbH zu prüfen, dem Marktführer unter den Immobilienportalen in Deutschland. Vor wenigen Wochen haben wir die Gelegenheit genutzt, unseren Anteil auf mehr als 50% aufzustocken. Damit können wir nun unabhängig vom Ergebnis unserer laufenden Prüfung noch stärker von der weiteren Wertsteigerung des Unternehmens profitieren. Mit der Übernahme der Mehrheit an der Immobilien Scout haben wir unsere Handlungsoptionen zudem erheblich erweitert.

Zum vierten Punkt, der Modernisierung der Organisationsstruktur:

Mit der Stärkung der mittelständischen Unternehmensstruktur ging auch die Modernisierung unserer internen Organisation einher. So haben wir zum Beispiel alle Parallelstrukturen abgebaut und Geschäfts- und Stabsbereiche in der Aareal Bank-Zentrale optimiert.

Insgesamt haben wir unsere Organisation signifikant verschlankt, die Zahl der Schnittstellen reduziert und damit die unternehmerischen Entscheidungswege verkürzt. Verbunden haben wir dies mit einem sehr straffen Kostenmanagement.

Wir alle wissen, dass solche Maßnahmen immer mit dem Abbau von Personal verbunden sind. Wir haben zwar auch gezielt qualitativ hochwertige neue Arbeitsplätze in der Gruppe geschaffen, aber insgesamt ist die Zahl der Beschäftigten – auch bedingt durch den zuvor erwähnten Verkauf einiger Tochtergesellschaften – im Jahr 2006 um 17% auf gut 2.600 zurückgegangen. Es gehört zum Selbstverständnis der Aareal Bank, notwendige personelle Veränderungen sozialverträglich und fair zu gestalten.

Sie fanden immer in enger Kooperation mit den Arbeitnehmervvertretungen statt. Für diese konstruktive Zusammenarbeit möchte ich mich auch an dieser Stelle sehr bedanken.

Zum fünften Punkt, der Betonung einer modernen

Unternehmenskultur:

Mit kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus 31 verschiedenen Nationen an Standorten in 17 Ländern ist die Aareal Bank heute gut dafür gerüstet, ihre internationale Präsenz weiter auszubauen und nun auch global, über drei Kontinente hinweg zu verankern. Schlüsselfaktoren für den Erfolg unseres Unternehmens sind die für uns arbeitenden Menschen mit ihrem Know-how, ihrem Engagement und ihrer Kundenorientierung. Ich möchte in diesem Zusammenhang auch noch einmal meinen ausdrücklichen Dank an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter richten, die auch in den unruhigen Zeiten der Restrukturierung hervorragende Arbeit geleistet haben.

Um in der gesamten Gruppe eine auf Leistung und Motivation ausgerichtete, moderne Unternehmenskultur zu etablieren, haben wir im vergangenen Jahr neue Führungsgrundsätze implementiert, die Instrumente der Personalführung überarbeitet und eine neue Vergütungs-, Bonus-, und Karrierestruktur geschaffen. Neben dem klassischen Karrierepfad für Führungskräfte eröffnen sich nun neue Karrierechancen für Spezialisten.

Damit wurde mehr Raum gewonnen, um einem ganz wesentlichen Erfolgsfaktor des neuen Geschäftsmodells besser gerecht zu werden: unseren hoch spezialisierten und global einsetzbaren Mitarbeitern.

Ein unverzichtbares Merkmal einer modernen Unternehmenskultur sind Mitarbeiter, die verantwortungsvoll im Sinne des Unternehmens denken und handeln. Dem trägt unsere überarbeitete Organisationsstruktur Rechnung – durch erweiterte Kompetenzen, straffere Führungsstrukturen und neue Plattformen für den internen Dialog.

Die Weiterentwicklung einer modernen Unternehmenskultur wird uns auch nach Abschluss der Neuausrichtung ein vorrangiges Anliegen bleiben.

Schnelligkeit im unternehmerischen Handeln bedingt heute auch die fortwährende Weiterentwicklung unternehmensinternen Wissens und den schnellen Transfer zwischen externem und internem Fachwissen sowie zwischen wirtschaftlicher Praxis und wissenschaftlicher Theorie. Um diese Weiterentwicklung bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sicherzustellen und eine enge Vernetzung zwischen Theorie und Praxis zu etablieren, haben wir mit der Aareal Academy eine virtuelle Unternehmensuniversität etabliert, die auf fünf Säulen steht: Neben internen Seminaren und Weiterbildungsmöglichkeiten gibt es externe Seminare sowie Kooperationen mit dem Real Estate Management Institute der European Business School, dessen Premium-Sponsor wir sind, sowie der Cambridge University und der Fachhochschule Nürtingen.

Nun zum sechsten und letzten Punkt, der mir besonders wichtig ist, der Transparenz im unternehmerischen Handeln:

Veränderungsprozesse können nur dann so schnell, so ruhig und so effizient gestaltet werden wie es bei der Neuausrichtung der Aareal Bank gelungen ist, wenn ihre Notwendigkeit und die Etappenziele offen und transparent kommuniziert werden – und wenn die damit verbundenen Handlungen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf allen Ebenen glaubwürdig sind.

Neben der intensiven internen Kommunikation haben wir im vergangenen Jahr mehr als 300 persönliche Gespräche mit Investoren, Analysten sowie mit Vertretern der Medien und der Politik geführt. Auch auf zahlreichen Fachkonferenzen haben wir unsere Maßnahmen dargestellt und diskutiert. Es war auch dieses Verständnis von Kommunikation, das den schnellen und geräuschlosen Restrukturierungsprozess ermöglicht hat. Wir haben alles eingehalten, was wir versprochen haben. So wollen wir es auch in Zukunft halten. Eine glaubwürdige und transparente Kommunikation mit allen unseren Stakeholder-Gruppen bleibt ein Hauptmerkmal unseres unternehmerischen Selbstverständnisses.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, wir haben bereits eine Menge erreicht. Dass der Markt dies honoriert, lässt sich auch an dem im vergangenen November von BBB+ auf A- angehobenen Rating unseres Hauses durch die Agentur Fitch Ratings ablesen. Der Erfolg unserer Neuausrichtung spiegelt sich jedoch auch in den Geschäftsergebnissen wider, die ich Ihnen nun kurz erläutern möchte. Für ausführlichere Informationen über das **Geschäftsjahr 2006** liegt Ihnen unser Konzern-Geschäftsbericht bereits vor.

Mit einem Betriebsergebnis von 160 Mio. € – gegenüber dem Vorjahr ein stattlicher Ergebnis-Swing von 250 Mio. € – haben wir unser im vergangenen November angehobenes Ziel voll erreicht. Der Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter in Höhe von 18 Mio. € beläuft sich auf 107 Mio. €, nach einem Verlust von 55 Mio. € im Vorjahr. Dies entspricht einer eindrucksvollen Verbesserung der Netto-Eigenkapitalrendite auf 10,1% und einem Ergebnis je Aktie von 2,49 €. Die Kernkapitalquote nach BIZ verbesserte sich per Jahresultimo auf 7,3%, nach 7,2% zum Vorjahresende.

Der Zinsüberschuss liegt mit 389 Mio. € um gut 7% unter dem Vorjahresniveau. Grund dafür ist vor allem der Rückgang der Risikoaktiva aus dem verstärkten Abbau des nicht strategiekonformen Geschäfts.

Insgesamt weisen wir eine Risikovorsorge von 89 Mio. € aus, die damit im Rahmen unserer Prognose von 80 bis 90 Mio. € liegt.

Mit 145 Mio. € liegt der Provisionsüberschuss unter dem Vorjahresniveau von 163 Mio. €, in dem allerdings noch Tochtergesellschaften enthalten waren, die inzwischen im Zuge der Bereinigung unseres Beteiligungsportfolios verkauft wurden. Das Handelsergebnis in Höhe von 13 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus der Bewertung von Stand-Alone-Derivaten und aus Aufwendungen für Kreditderivate zur Portfolioabsicherung. Im Ergebnis aus Finanzanlagen in Höhe von 66 Mio. € spiegeln sich vor allem die erzielten Ergebnisse aus Wertpapieren des Available for Sale-Bestands sowie die Endkonsolidierung von verkauften Tochtergesellschaften wider. Aus der Bewertung von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien fiel ein Ergebnis von minus 12 Mio. € an.

Sehr deutlich zeigen sich unsere Erfolge bei der Neuausrichtung der Aareal Bank und einer gestiegenen Kostendisziplin bei den Verwaltungskosten: Sie sind – allerdings auch begünstigt durch die erwähnten Unternehmensverkäufe – um 9,6% auf 356 Mio. € zurückgegangen.

Das Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen weist ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 139 Mio. € aus. 2005 hatten wir in diesem Segment ein Minus von 75 Mio. € zu verzeichnen.

Der Zinsüberschuss des Segments belief sich 2006 auf 340 Mio. €. Er ging damit – aufgrund des verstärkten Abbaus des nicht strategiekonformen Geschäfts – gegenüber dem Vorjahr um 11,2% zurück. Dagegen stieg der Provisionsüberschuss von 27 Mio. € auf 33 Mio. €. Der Verwaltungsaufwand konnte im Vergleich zum Vorjahr um fast 8% auf 199 Mio. € gesenkt werden. Auch hier zeigte die Restrukturierung vor allem im Bereich der Prozessoptimierung erste erfreuliche Ergebnisse.

Im Segment Consulting/Dienstleistungen betrug das Betriebsergebnis im vergangenen Jahr 21 Mio. €. Auch für dieses Segment mussten wir im Jahr 2005 mit minus 7 Mio. € noch ein Defizit ausweisen. Das Provisionsergebnis 2006 belief sich auf 167 Mio. €, das Ergebnis aus Finanzanlagen erreichte 14 Mio. €.

Darin enthalten sind 11 Mio. € Erträge aus dem bereits erwähnten Tauschgeschäft mit Techem.

Wir haben im Berichtsjahr den Verwaltungsaufwand im Segment Consulting/Dienstleistungen um 22 Mio. € auf 164 Mio. € reduziert. Darin sind die Kosten für die Neuausrichtung der Aareon AG enthalten.

Auch im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres,

über das wir in unserem Zwischenbericht vom 11. Mai 2007 bereits ausführlich informiert hatten, setzte sich die positive Entwicklung unseres Unternehmens fort. Der Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter hat sich mit 51 Mio. € gegenüber dem Vorjahresquartal mehr als verdoppelt. Dies entspricht einer Netto-Eigenkapitalrendite von 19,3%. Das Ergebnis je Aktie beträgt 1,18 €.

Zu diesem erfreulichen Ergebnis haben sowohl die verbesserte operative Performance als auch die bereits angekündigten Einmaleffekte – im Wesentlichen eine Ausgleichszahlung in Höhe von 37 Mio. € von der DEPFA Deutsche Pfandbriefbank AG – beigetragen.

Mit 98 Mio. € erreichte der Zinsüberschuss im ersten Quartal das Vorjahresniveau. Gegenüber dem vierten Quartal 2006 hat er sich um 6 Mio. € bzw. 6,5% erhöht. Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft lag mit 22 Mio. € im kommunizierten Zielkorridor von 80 bis 90 Mio. € für das Gesamtjahr 2007. Der Provisionsüberschuss hat sich gegenüber dem Vorjahresquartal um 2 Mio. € bzw. 5,7% auf 37 Mio. € verbessert.

Im Vorjahresquartal war im Ergebnis aus at equity bewerteten Unternehmen das anteilige Ergebnis aus der Beteiligung an der Immobilien Scout GmbH in Höhe von 3 Mio. € enthalten. Da der Jahresabschluss 2006 der Immobilien Scout GmbH im Jahr 2007 erst im April festgestellt wurde, wird das anteilige Ergebnis erst im zweiten Quartal in die Ergebnisrechnung des Konzerns eingehen.

Der Verwaltungsaufwand des ersten Quartals belief sich auf 89 Mio. €; er lag damit um 1 Mio. € über dem der Vorjahresperiode. Darin ist allerdings, als Dank für die geleistete hervorragende Arbeit, eine einmalige Sonderzahlung an die Aareal Bank-Mitarbeiter in Höhe von insgesamt rund 3 Mio. € enthalten.

Die Aareal Bank Gruppe erzielte im ersten Quartal ein Betriebsergebnis von 79 Mio. €, was einer Steigerung von 40 Mio. € gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Diese übersteigt den aus der DEPFA-Zahlung resultierenden Sonderertrag um 3 Mio. €. Berücksichtigt man das im Vorjahr bereits im ersten Quartal vereinnahmte anteilige Ergebnis der Immobilien Scout GmbH in Höhe von 3 Mio. €, ergibt sich sogar eine operative Verbesserung von 6 Mio. € bzw. 16,7%.

Im ersten Quartal lag das Neugeschäftsvolumen im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen mit 2,2 Mrd. € leicht über dem Niveau der Vorjahresperiode von 2,0 Mrd. €. Davon entfielen 90% auf das internationale und 10% auf das deutsche Geschäft.

Wir haben im ersten Quartal auch die Refinanzierung am Kapitalmarkt erfolgreich ausgebaut und die Investorenbasis auf nationaler und internationaler Ebene erweitert. So konnten mehr als 2,4 Mrd. € langfristige Refinanzierungsmittel generiert werden.

Darin enthalten sind die Emission unseres zweiten Jumbo-Hypothekenspfandbriefs mit einem Volumen von 1 Mrd. € und öffentlich platzierte Inhaberschuldverschreibungen in Höhe von 300 Mio. €.

Privatplatzierungen spielen mit 400 Mio. € Inhaberpapieren und 700 Mio. € Namenspapieren weiterhin eine wichtige Rolle.

Durch die Rating-Hochstufung von Fitch Ratings und den gestiegenen Pfandbriefanteil konnten wir die relativen Refinanzierungskosten weiter senken.

Besonders erfreulich ist auch, dass sich beim Betriebsergebnis des Segments Consulting/Dienstleistungen weitere Erfolge der Neuausrichtung der Aktivitäten mit der institutionellen Wohnungswirtschaft zeigen. Während im Betriebsergebnis des ersten Quartals 2006 in Höhe von 5 Mio. € noch 2 Mio. € aus der Endkonsolidierung einer Tochtergesellschaft und das anteilige Ergebnis der Immobilien Scout GmbH in Höhe von 3 Mio. € enthalten waren, konnte im ersten Quartal des laufenden Jahres auch ohne diese positiven Sondereffekte das Betriebsergebnis auf 7 Mio. € gesteigert werden – ein Beleg dafür, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind.

Die erfolgreiche Restrukturierung und die signifikanten Fortschritte im operativen Geschäft spiegeln sich auch in der **Entwicklung unserer** **Aktie** wider. Der Kurs der Aareal Bank-Aktie legte zwischen Jahresende 2005 und Ultimo 2006 um rund 10% auf 35,27 € zu. Im bisherigen Jahresverlauf 2007 ist er weiter gestiegen, und zwar zum gestrigen Schlusskurs von 38,71 € um rund 10%. Die Marktkapitalisierung der Aareal Bank AG ist damit von 1,5 Mrd. € zum Jahresende weiter auf aktuell rund 1,7 Mrd. € gestiegen.

Auf dem aktuellen Niveau hat sich unser Aktienkurs im Vergleich zur Erstnotiz am 17. Juni 2002 in Höhe von 17,95 € mehr als verdoppelt. Dies entspricht einer jährlichen Rendite in Höhe von gut 17%. Zum Vergleich: Der DAX hat im gleichen Zeitraum um knapp 12% p.a. zugelegt. Auch den Prime-Banks-Performance Index, der Zuwächse von rund 14% p.a. verzeichnete, hat die Aareal Bank-Aktie outperformt. Unser Papier hat sich damit, wie wir meinen, als überaus attraktives Investment erwiesen.

Ich möchte die Gelegenheit nutzen, Ihnen, unseren Aktionären, dafür zu danken, dass Sie den mitunter schwierigen Weg mit uns gegangen sind und uns die Treue gehalten haben. Ganz besonders freue ich mich, dass wir dank des gelungenen Turnaround auch wieder in der Lage sind, Ihnen eine Dividende zu zahlen.

Aus dem Jahresüberschuss in Höhe von 117,4 Mio. €, der in dem für die Dividendenzahlung maßgeblichen Einzelabschluss der Aareal Bank AG ausgewiesen wird, hat der Vorstand im Zuge seiner aktienrechtlichen Thesaurierungskompetenz vorab einen Betrag von 58,0 Mio. € den Gewinnrücklagen zugewiesen, um den weiteren Geschäftsausbau zu unterlegen. Es verbleibt somit ein Bilanzgewinn von 59,4 Mio. €, über dessen Verwendung Sie heute zu entscheiden haben. Die Verwaltung schlägt eine Dividende von 0,50 € pro Aktie vor; dies entspricht einer Ausschüttungssumme von 21,4 Mio. €. Ein Betrag von 38 Mio. € soll in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt werden und leistet damit einen weiteren wichtigen Beitrag für das künftige Wachstum der Aareal Bank.

Meine Damen und Herren,

aufgrund der gesetzlichen Anforderungen des Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetzes 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 nunmehr gesetzlich geforderten Angaben im Lagebericht bzw. im Anhang des Konzernabschlusses, etwa zur Zusammensetzung des Kapitals, Inhabern von Aktien mit Sonderrechten, Stimm- oder Übertragungsbeschränkungen hinsichtlich der Aktien der Gesellschaft, Vereinbarungen mit Arbeitnehmern und Vorstandsmitgliedern für den Fall eines Übernahmeangebots, Befugnissen des Vorstands im Hinblick auf Aktienausgabe und -rückkauf, die 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 und 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 umfänglich erläutert.

Gestatten Sie mir nun noch einige wenige Erläuterungen zu den Tagesordnungspunkten für die heutige Hauptversammlung. Wie jedes Jahr ist über die Regularien der Tagesordnungspunkte 3 bis 5 zu beschließen. Sie bedürfen keiner weiteren Erläuterung. Die Tagesordnungspunkte 6 und 7 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 den unter Tagesordnungspunkt 7 vorgeschlagenen Ermächtigungen und zum Bezugsrechtsausschluss ist mit der Tagesordnung bekannt gemacht worden, im Internet einsehbar und liegt auch in dieser Hauptversammlung aus. Ich darf auf diesen Bericht verweisen.

Unter Tagesordnungspunkt 8 bitten wir die Hauptversammlung um die Zustimmung zu einem Beherrschungsvertrag mit unserer Tochtergesellschaft Aareal First Financial Solutions AG. Die First Financial erbringt IT-Dienstleistungen im Zahlungsverkehr der Bank. Der Beherrschungsvertrag dient der engeren Anbindung der First Financial an die Aareal Bank und vervollständigt die Kontrolle über dieses Tochterunternehmen. Die First Financial unterstellt sich der Leitungsmacht der Aareal Bank.

Der Beherrschungsvertrag ergänzt den bereits bestehenden Ergebnisabführungsvertrag und dient zusammen mit diesem der Herstellung bzw. Festigung der umsatz-, körperschafts- und gewerbesteuerlichen Organschaft zwischen den Vertragsparteien. Er hat den für einen Beherrschungsvertrag typischen Inhalt. Der Beherrschungsvertrag orientiert sich in seiner Laufzeit an dem Ergebnisabführungsvertrag und kann nur mit diesem zusammen erstmals zum 31.12.2007 gekündigt werden. Der ausführliche gemeinsame Bericht der Vorstände der Aareal Bank und der First Financial ist mit der Tagesordnung bekannt gemacht worden, im Internet einsehbar und liegt auch hier in der Hauptversammlung zu Ihrer Einsicht aus.

Soweit meine Ausführungen zur Tagesordnung.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich möchte nun auf das eingehen, was wir uns für die Zukunft vorgenommen haben. Wir haben uns ehrgeizige Ziele gesetzt und diese in unserem Wachstumsprogramm **FUTURE 2009** zusammengefasst, für das wir auf der diesjährigen Bilanzpressekonferenz den offiziellen Startschuss gegeben haben.

FUTURE 2009 definiert die Strategie für das weitere Wachstum der gesamten Unternehmensgruppe in den kommenden drei Jahren. Der Fokus der Aareal Bank Gruppe wird in dieser Zeit vornehmlich auf organischem Wachstum liegen – wenngleich wir auch Akquisitionen, sofern sie zu uns passen, nicht ausschließen. Das gesamte Programm ist darauf ausgerichtet, die Zukunft als weiterhin eigenständiges Unternehmen zu gestalten.

Wir steuern FUTURE 2009 mit einem Stakeholder-Ansatz, um die Interessen und Erwartungen unserer drei wichtigsten Bezugsgruppen – also „Kunden & Märkte“, „Mitarbeiter“ und natürlich Sie, unsere „Investoren“ – gleichberechtigt zu berücksichtigen:

- Die Aareal Bank konzentriert sich in den kommenden Jahren voll auf den Ausbau ihrer beiden Kerngeschäftssegmente. Bei den Strukturierten Immobilienfinanzierungen werden wir uns von einem internationalen zu einem global agierenden Player weiterentwickeln. **Wir werden unser Geschäft in Europa optimieren, in Nordamerika expandieren und im Raum Asien/Pazifik entwickeln**, um die Bedürfnisse unserer Kunden in diesen Regionen zu erfüllen. Im Segment Consulting/ Dienstleistungen werden wir unsere Marktführerschaft ausbauen und unseren Kunden in einem sich ändernden Umfeld ein weiterhin verlässlicher Partner sein.
- Wir sind in einem „People’s Business“ tätig. Unsere Mitarbeiter sind entscheidend für unseren Erfolg und den unserer Kunden. Deshalb kommt es besonders darauf an, dass wir Mitarbeiter an uns binden, die sich durch unternehmerisches Handeln und eine unternehmerische Haltung auszeichnen.

- Nicht zuletzt setzen wir uns ehrgeizige Ziele, um die Erwartungen der Kapitalmärkte zu erfüllen. Unsere Ziele und unsere Performance werden dabei stets transparent kommuniziert.

Was haben wir im Rahmen von FUTURE 2009 in unseren beiden Kernsegmenten für die nächsten drei Jahre konkret vor?

Im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen konzentrieren wir uns weiterhin auf Portfoliowachstum und Neugeschäftsakquisition sowie auf den Ausbau der Credit Treasury- und Refinanzierungsaktivitäten. Beim geplanten Portfoliowachstum zielt die **Optimierung** in Europa auf eine bessere Ausnutzung der bestehenden Kundenbasis und den schon erwähnten weiteren Ausbau des Hub-Konzepts in Zentral- und Osteuropa sowie in Skandinavien. Die Prüfung zusätzlicher Märkte läuft bereits.

Die **Expansion** in Nordamerika wird getrieben von der Stärkung der Präsenz und der Erweiterung der Kundenbasis in den USA, Kanada und Mexiko. Bei der Erschließung der nordamerikanischen Märkte kommen wir gut voran: Das dortige Neugeschäft wächst überdurchschnittlich und macht mittlerweile rund ein Viertel des gesamten Neugeschäfts aus.

Der **Aufbau** in Asien mit Singapur als Regional Hub zielt mit der Gründung neuer Büros und dem Eintritt in neue Märkte – wir analysieren derzeit Indien, Japan, Südkorea und Malaysia – auf den Aufbau einer nachhaltigen Kundenbasis in der Region. Dabei sind wir gut unterwegs, wie ich Ihnen bereits geschildert habe. Speziell in China erwarten wir in diesem Jahr noch weitere Markterfolge und planen die Gründung eines Büros in Shanghai.

Bei der Stärkung der Refinanzierung über die Einheiten Treasury und Credit Treasury wollen wir die Ertragsquellen in diesem Bereich diversifizieren, zum Beispiel über die Optimierung des Treasury Asset-Portfolios, die Ausweitung der Produktpalette bei der strukturierten Refinanzierung und die Intensivierung der Handelsaktivitäten.

Im Rahmen der verstärkten Kapitalmarktorientierung werden wir unsere Syndizierungs- und Verbriefungsaktivitäten in Europa optimieren und in New York und Singapur aufbauen.

Im Segment Consulting/Dienstleistungen wollen wir unsere Marktposition weiter stärken und die Rentabilität signifikant steigern. Um dies zu erreichen, haben wir uns bei der Aareon eine Erweiterung des strategischen Produktportfolios und der Kundenbasis, eine stärkere Durchdringung neuer Marktsegmente sowie eine Verbesserung der internen Effizienz vorgenommen. Auch in diesem Segment tragen unsere bisherigen Maßnahmen bereits Früchte. So ist die im vergangenen Jahr entwickelte Mehrproduktstrategie der Aareon am Markt gut aufgenommen worden. Im ersten Quartal 2007 konnten wir für die Einführung der SAP-Lösung Blue Eagle wichtige neue Kunden gewinnen, z.B. die Gagfah Group, die größte börsennotierte Wohnimmobiliengesellschaft Deutschlands, und die Treureal-Gruppe, ein schnell wachsendes Unternehmen in der Immobilienwirtschaft.

Im Bereich des integrierten Zahlungsverkehrs, in dem wir mit der Aareal Bank und der Aareal First Financial Solutions aktiv sind, planen wir einen Ausbau des Einlagengeschäfts, die Erweiterung der Kundenbasis und die Reduktion der Kosten.

Außerdem wollen wir neue Produkte zur Verbesserung der Marktdurchdringung einführen; hier ist vor allem das SAP-kompatible Zahlungsverkehrsprodukt „BK@1“ zu nennen.

Die finanziellen Ziele, die wir mit unserem Wachstumsprogramm verfolgen, sind:

- Zum Ende des Jahres 2009 streben wir für die Aareal Bank Gruppe eine Eigenkapitalrendite nach Steuern von etwa 13% an.
- Bei den durchschnittlichen Risikoaktiva als Maßstab für das Portfoliowachstum planen wir bis 2009 eine Erhöhung auf 24 bis 25 Mrd. € (von 19 Mrd. € 2006).
- Die Cost/Income Ratio, also die Kostendeckungsquote für das Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen soll sich von 54% im Jahr 2006 auf dann 35 bis 40% reduzieren.
- Beim Vorsteuerergebnis des Segments Consulting/ Dienstleistungen streben wir eine Verbesserung von zuletzt 21 Mio. € auf 50-60 Mio. € bis 2009 an.

Neben diesen mittelfristigen Zielen haben wir auch für das Jahr 2007 bereits klare Prognosen kommuniziert. Die Eigenkapitalrendite nach Steuern wird bei mindestens 13% liegen. Dieser Zielsetzung liegt ein Neugeschäft von rund 10 Mrd. € per Jahresultimo zugrunde; nach vier Monaten liegen wir hier mit mehr als 3,2 Mrd. € im Rahmen unserer Planungen.

Bei den durchschnittlichen Risikoaktiva erwarten wir eine Steigerung auf 20 bis 21 Mrd. €. Die Cost/Income-Ratio soll auf etwa 42% sinken. Der Geschäftsbereich Consulting/Dienstleistungen wird seine Profitabilität kontinuierlich steigern und einen Beitrag von 22 bis 28 Mio. € zum geplanten Konzernergebnis vor Steuern liefern. Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft wird in einem Zielkorridor von zwischen 80 und 90 Mio. € liegen. Wir möchten auch am Ende des laufenden Jahres eine Kernkapitalquote von mehr als 7% ausweisen.

Nach dem positiven Verlauf des ersten Quartals sind wir unverändert davon überzeugt, dass wir unsere Ziele für das laufende Geschäftsjahr erreichen werden.

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach dem rundum gelungenen Turnaround und der erfreulichen Geschäftsentwicklung der jüngsten Zeit hat die Aareal Bank allen Grund selbstbewusst aufzutreten. Die vor uns liegenden Aufgaben gehen wir mit großer Zuversicht an. Für die nächsten drei Jahre werden wir uns vor allem anderen auf die Umsetzung von FUTURE 2009 konzentrieren. Meine Vorstandskollegen und ich sind fest davon überzeugt, dass der Aareal Bank Konzern mit der weiteren Internationalisierung im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen und der Steigerung der Profitabilität im Segment Consulting/ Dienstleistungen in den nächsten drei Jahren nachhaltig profitabel wachsen und seine starke Position im Wettbewerb weiter verbessern wird.

Sie erwarten zu Recht von uns, dass wir uns ehrgeizige Ziele setzen und diese auch erreichen. Wir werden alles dafür tun, diese Erwartung zu erfüllen und Sie über die weiteren Fortschritte stets zeitnah und transparent informieren – damit Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch in Zukunft Freude an Ihrem Investment bei der Aareal Bank haben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Wir freuen uns nun auf Ihre Fragen.