

**23.5.2006**

**10:30 Uhr**

**Es gilt das gesprochene Wort**

**Bericht des Vorsitzenden des Vorstands der Aareal Bank AG**

**Dr. Wolf Schumacher**

**anlässlich der Hauptversammlung am 23. Mai 2006**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre der Aareal Bank AG,  
sehr geehrte Gäste!

Ich darf Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen sehr herzlich zu unserer 83. Hauptversammlung begrüßen. Ich werde Ihnen heute nach gut einem Jahr als Vorstandsvorsitzender der Aareal Bank AG die von einem neuen Vorstand zu verantwortenden Maßnahmen und Ergebnisse des Geschäftsjahres 2005 vorstellen und Ihnen darüber hinaus einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr geben. Gestatten Sie mir, dass ich Ihnen kurz die Ausgangslage der Bank im letzten Jahr nochmals in Erinnerung rufe.

Ich hatte Ihnen vor gut einem Jahr die vor mir liegenden Aufgaben und meine Vision zur Neuausrichtung der Aareal Bank beschrieben. Im Zuge der Bündelung der Kräfte wurde damit begonnen, die drei Segmente Strukturierte Immobilienfinanzierung, Consulting / Dienstleistungen und Immobilien Asset Management einer jeweiligen strategischen Neuausrichtung zu unterziehen. Das Jahr 2005 war für uns ein Jahr tief greifender Weichenstellungen.

Es galt, die Stärken der Gruppe weiter auszubauen und die zweifellos vorhandenen Schwächen abzubauen. Im Frühjahr 2005 wurde zügig und unvoreingenommen eine Bestandsaufnahme der Ablauf- und Aufbauorganisation durchgeführt. Es wurde ferner eine Analyse des Kreditbestandes sowie der Beteiligungen und Tochtergesellschaften vorgenommen. Nach Abschluss beider Maßnahmen hat der Vorstand ein Sechs-Punkte Programm für die Neuausrichtung beschlossen. Dieses Sechs-Punkte Programm bildet den Rahmen für eine Vielzahl angestoßener und auch bereits umgesetzter Maßnahmen.

Ziel aller Anstrengungen war und ist es, die Marktposition der Aareal Bank als ein führender internationaler Immobilienspezialist weiter nachhaltig zu stärken und neue Marktmöglichkeiten zu erschließen.

Bevor ich Ihnen im Detail die Ergebnisse des Sechs-Punkte Programms aus dem letzten Jahr und die ersten Resultate aus diesem Jahr vorstelle, gestatten Sie mir die Bemerkung, dass die Bank bei der Umsetzung der einzelnen Schritte sehr gut vorangekommen ist. Im Jahr 2005 und in den ersten Monaten dieses Jahres wurden alle operativen Umsetzungsmaßnahmen planmäßig erledigt. Besonders möchte ich

eines hervorheben: Wir haben jeden Punkt gehalten, den wir versprochen haben. Mit anderen Worten: Wir haben geliefert, was versprochen wurde!

### **1.) Kontinuierliches Wachstum von Neugeschäft:**

Lassen Sie mich nun auf das Sechs-Punkte Programm im einzelnen eingehen.

Beginnen möchte ich mit dem ersten Punkt des Sechs-Punkte Programms, dem kontinuierlichen Wachstum im Neugeschäft.

Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr unser Neugeschäft um 25 % auf 7,1 Mrd. € gesteigert. Damit wurde der Vorjahreswert von 5,6 Mrd. € deutlich übertroffen. Auch die Ergebnisse der ersten 4 Monate des aktuellen Geschäftsjahres belegen unsere gute Marktposition. Wir konnten alleine in den ersten vier Monaten des Jahres 2006 ein Volumen von 3 Mrd. € neu hinzugewinnen, was einer Steigerung von 1,3 Mrd. € oder rund 80 Prozent im Vergleich zu den ersten vier Monaten des Jahres 2005 entspricht. Unser Neugeschäft ist aber in keinsten Weise volumengetrieben, sondern entspricht unseren Anforderungen an ein ausgewogenes Chancen- und Margenprofil.

Das internationale Geschäft verzeichnete im letzten Jahr ein Wachstum von 31,4 Prozent. Die Neuzusagen konnten im Vorjahresvergleich von 4,6 Mrd. € (2004) auf 6,1 Mrd. € gesteigert werden. Damit hat das internationale Geschäft einen Anteil von 85 Prozent an den gesamten Neuzusagen. Das strategiekonforme Deutschlandgeschäft konnte im vergangenen Jahr wieder deutlich Tritt fassen und soll auch künftig sukzessive ausgebaut werden. Mit einem Neuzusagevolumen von rund 1 Mrd. € in Deutschland wurde unsere Planung in 2005 vollumfänglich erfüllt.

Unser Neugeschäft zeichnet sich durch eine breite regionale und produktspezifische Diversifizierung aus. Besonderen Wert legen wir auf den Einsatz von lokalen Immobilienspezialisten vor Ort. Zusätzlich verfügen wir über Branchenspezialisten für Logistik-, Shoppingcenter- und Hotelfinanzierungen. Mit dieser Kombination aus lokaler Marktexpertise und spezifischem Branchen Know-how sind wir in der Lage, unseren international tätigen Kunden in über 20 Ländern optimale, maßgeschneiderte Finanzierungen anzubieten. Diese Kombination aus lokaler Marktexpertise und Branchen Know-how ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, um den uns viele Wettbewerber beneiden.

Im letzten Jahr haben wir begonnen, neue Wachstumsmärkte in der Türkei, Russland und in Asien zu erschließen. Als erste deutsche Immobilienbank haben wir eine Repräsentanz in der Türkei eröffnet. Wir sehen viel versprechende Perspektiven für den türkischen Immobilienmarkt. Unser Türkeiportfolio beträgt inzwischen 228 Mio. €.

Erste Finanzierungen haben wir in Moskau zugesagt. Wir konzentrieren uns in diesem Markt ausschließlich auf die Begleitung uns bekannter internationaler Investoren.

Mit Einbindung unserer Einheit in Singapur haben wir zudem die ersten Schritte auf dem asiatischen Markt vorgenommen. Hier gilt es, attraktive lokale Märkte auszumachen und die entsprechenden Markteintrittsstrategien zu bestimmen.

## **2.) Reduktion des NPL- Portfolio ( Non Performing Loan-Portfolio ):**

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich komme nun zu Punkt zwei des Sechs-Punkte Programms, der Reduktion der leistungsgestörten Kredite, dem so genannten Abbau des Non Performing Loan Portfolio.

Im Verlauf des Geschäftsjahres 2005 haben wir eine umfassende Kreditinventur vorgenommen. Neben den risikobehafteten Engagements, die zu 100 Prozent analysiert wurden, ist auch das laufende Geschäft einer umfangreichen und intensiven Sichtung unterzogen worden.

Zusammenfassend wurden über 6.000 Einzelfälle im gewerblichen Bereich und weitere rund 3.300 Fälle im Privatkundengeschäft mittels Scoring geprüft.

Insgesamt ergaben sich für das Jahr 2005 Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen in Höhe von 273 Mio. €, die das Gesamtergebnis des vergangenen Jahres maßgeblich prägten. Wir sind sehr zuversichtlich, dass der Grad der getroffenen Vorsorge ausreichend ist für den weiteren Abbau der NPL-Portfolien.

Wir rechnen ab dem laufenden Geschäftsjahr mit normalisierten Risikokosten von 80 bis 90 Mio. € per anno. Die Ergebnisse des ersten Quartals bestätigen dies. Die Risikovorsorge des ersten Quartals beträgt 22 Mio. € und liegt damit - hochgerechnet auf das Gesamtjahr - in dem von uns kommunizierten Zielkorridor.

Im Berichtsjahr haben wir zwei NPL-Portfoliotransaktionen und Einzelverkäufe im Volumen von insgesamt rund 1 Mrd. € erfolgreich durchgeführt und unseren NPL-Bestand auf 2,085 Mrd. € per 31. Dezember 2005 reduziert.

Dies bedeutet den Abbau des NPL-Portfolios um 27% im letzten Jahr. Ich darf hervorheben, dass es sich bei dem NPL-Portfolio ausschließlich um leistungsgestörte Kredite des deutschen Altportfolios handelt. Auch im laufenden Jahr konnten wir das deutsche Altportfolio weiter reduzieren.

Gestatten Sie mir einen Blick auf die Einzelheiten der Transaktionen.

Im Rahmen unserer Exit-Strategie für das NPL-Portfolio der Aareal Bank AG haben wir im Juni 2005 ein Portfolio mit rund 690 Mio. € an den US-Finanzinvestor Lone Star verkauft. Darin enthalten waren 107 Mio. € Zinsen und Gebühren. Insgesamt hat Lone Star 578 Darlehen für 261 Objekte in Deutschland übernommen. Das Portfolio bestand jeweils hälftig aus gewerblichen und wohnwirtschaftlichen Finanzierungen sowie zu zwei Dritteln aus Objekten in Westdeutschland und zu einem Drittel aus Objekten aus Ostdeutschland.

Im Dezember wurde ein zweites Portfolio leistungsgestörter Kredite im Gesamtvolumen von rund 388 Mio. € einschließlich 63 Mio. € Zinsen und Gebühren verkauft. Käufer war die japanische Shinsei Bank Limited, die im Rahmen der Transaktion 142 Darlehen für 157 Objekte in Deutschland übernommen hat. Auch dieses Portfolio bestand jeweils zur Hälfte aus gewerblichen und wohnwirtschaftlichen Finanzierungen für institutionelle Kunden.

Auch im ersten Quartal 2006 konnten wir ein weiteres Portfolio von leistungsgestörten Krediten im Gesamtvolumen von rund 345 Mio. € an die Shinsei Bank Limited verkaufen. Darin sind 80 Mio. € Zinsen und Gebühren enthalten. Dieses Portfolio betrifft ausschließlich leistungsgestörte Kredite an Privatkunden.

Es umfasst ca. 1.800 Einzelkredite für rund 1.000 Objekte. Regional entfallen jeweils die Hälfte auf West- und Ostdeutschland. Darüber hinaus haben wir sowohl über unseren Bereich Workout als auch über die Tochtergesellschaft Aareal Estate AG den Abbau von einzelnen Engagements betrieben.

Wir haben durch diese Transaktionen den Bestand unseres verbleibenden NPL-Portfolios weiter reduziert, per 31.03.2006 belief sich das Volumen der Non Performing Loans auf rund 1,8 Mrd. €. Dies entspricht einem Abbau von insgesamt rund 37 Prozent. Auf Jahressicht streben wir an, ein Volumen von 1 Mrd. € zu erreichen.

Da zahlreiche der noch im Bestand der Bank vorhandenen Non Performing Loans unkündbar sind oder Sanierungsvereinbarungen getroffen wurden, welche einer Veräußerung im Wege stehen, müssen wir uns im Rahmen des Abbaus des NPL-Portfolios weitere, neue Handlungsoptionen erschließen.

Lassen Sie mich deshalb an dieser Stelle einen Beschlussvorschlag näher begründen, der dieser Hauptversammlung heute vorliegt. Im Rahmen von Tagesordnungspunkt 10 bitten wir die Hauptversammlung um die Zustimmung zu einem Ausgliederungs- und Übernahmevertrag über die Ausgliederung eines Kreditportfolios auf die Aartemis Credit Management GmbH, eine 100 %ige Tochtergesellschaft der Aareal Bank AG.

Zu diesem Tagesordnungspunkt haben der Vorstand der Aareal Bank und die Geschäftsführung der Aartemis Credit Management GmbH einen ausführlichen gemeinsamen Bericht erstattet, der im Vorfeld der Hauptversammlung in unseren Geschäftsräumen und auf unserer Homepage eingesehen werden konnte und auch heute hier in der Hauptversammlung ausliegt. In diesem Bericht wird die Ausgliederung im Einzelnen vorgestellt und erläutert. Ich möchte Ihnen aber trotzdem im Folgenden noch einmal die wirtschaftlichen und rechtlichen Hintergründe der Ausgliederung näher bringen.

Mit der vorgeschlagenen Ausgliederung soll ein aus leistungsgestörten und nicht mehr strategiekonformen Krediten bestehendes Kreditportfolio auf die Aartemis Credit Management GmbH im Wege der partiellen Gesamtrechtsnachfolge übertragen werden. Diese Ausgliederung ist eine Vorbereitungsmaßnahme für die beabsichtigte Vermarktung des Kreditportfolios an einen oder mehrere am deutschen Markt für Not leidende Kredite agierende Investoren. Mit der Ausgliederung und der anschließenden Vermarktung des Kreditportfolios sollen bislang durch die ausgliedernden Kredite gebundene Eigenmittel für Investitionen in Neugeschäfte freigesetzt werden.

Wir waren bisher sehr erfolgreich beim Verkauf von Portfolien leistungsgestörter Kredite. Dabei half uns sicherlich auch der immer noch prosperierende Handel mit Not leidenden Krediten.

Um es klar zu sagen: Die Aareal Bank hat alle Optionen der Veräußerung ihres verbleibenden NPL Bestands sorgfältig geprüft und wird dies auch weiterhin tun.



Mit der Ausgliederung eines Kreditportfolios zum Zwecke der besseren Vermarktung wollen wir zusätzlichen Handlungsspielraum gewinnen, denn die Ausgliederung eröffnet die Möglichkeit zur Nutzung weiterer Vermarktungswege. Neben der auch weiterhin möglichen Veräußerung von Teilportfolien durch True-Sale-Transaktionen können beispielsweise über eine weitere Ausgliederung aus der Aartemis Credit Management GmbH heraus Teile des Kreditportfolios schnell und mit überschaubarem Aufwand im Wege der Gesamtrechtsnachfolge vermarktet werden. Über eine Veräußerung der Anteile an der Aartemis Credit Management GmbH könnte sogar das ausgegliederte Portfolio als Ganzes veräußert werden.

Die Vermarktung des Portfolios soll möglichst zügig beginnen. Die durch die Ausgliederung erweiterten Möglichkeiten der Vermarktung sollen uns vor allem die notwendige Flexibilität sichern.

Ich möchte nun noch kurz auf die rechtlichen Schwerpunkte der Ausgliederung eingehen. Ich hatte bereits erwähnt, dass ein Vorteil der Ausgliederung die partielle Gesamtrechtsnachfolge darstellt. Die Ausgliederung bewirkt hinsichtlich des betreffenden Portfolios einen vollständigen Eintritt der Aartemis Credit Management GmbH in die Rechtsstellung der Aareal Bank. Auf diesem Weg können deshalb Kreditverhältnisse insgesamt und auch mit den auf sie bezogenen weiteren Vereinbarungen – wie zum Beispiel Sicherungsvereinbarungen – übertragen werden. Im Unterschied zu einem True Sale kommt es für die Übertragung eines Kredits insbesondere nicht darauf an, ob dieser kündbar ist.

Um aber den Belangen unserer Partner – beispielsweise aus Konsortial- oder Refinanzierungsvereinbarungen -Rechnung zu tragen, sieht der Ausgliederungsvertrag vor, dass eine Ausgliederung der betreffenden Kredite nur dann erfolgt, wenn unsere Partner ihre Zustimmung erteilen.

Hauptinhalt des Ausgliederungsvertrages ist die Bezeichnung und Individualisierung der übergehenden Kreditverhältnisse und der zugehörigen Sicherungsrechte und sonstigen Vereinbarungen. Außerdem werden Regelungen über die Verwaltung des Portfolios bis zum Wirksamwerden der Ausgliederung getroffen. Der Vertrag enthält die Regelungen zur Vermögensübertragung im Wege der Gesamtrechtsnachfolge und über die Gegenleistung, einen neuen Geschäftsanteil an der Aartemis Credit Management GmbH.

Neben dem Ausgliederungs- und Übernahmevertrag ist mit der Aartemis Credit Management GmbH auch ein Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag geschlossen worden, der der heutigen Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 11 zur Zustimmung vorliegt. Dieser Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag bewirkt, dass die Ausgliederung hinsichtlich des Portfolios im Ergebnis nicht zu einer Veränderung der wirtschaftlichen Position der Aareal Bank führt. Soweit im Rahmen der Ausgliederung auf die Aartemis Credit Management GmbH Verpflichtungen der Aareal Bank übertragen werden, bleibt es nach den Vorschriften des Umwandlungsgesetzes bei einer – zeitlich beschränkten – Haftung der Aareal Bank für deren Erfüllung. Der Ausgliederungsvertrag verpflichtet die Aartemis Credit Management GmbH, im Rahmen der Vermarktung des Portfolios für entsprechende Regelungen zu sorgen, damit die Haftungssituation der Aareal Bank durch die Vermarktung des Portfolios nicht verschlechtert wird.

Der Ausgliederungstichtag 1. Januar 2007 wurde insbesondere deshalb gewählt, damit hinreichend Zeit zur Aufbereitung des Portfolios und zur Einrichtung der technischen Rahmenbedingungen für einen eigenen Buchungskreis der *Aartemis Credit Management GmbH* verbleibt.

Die Ausgliederung führt nicht zu einem Betriebsübergang. Außer der existierenden Geschäftsführung soll die *Aartemis Credit Management GmbH* keine ständigen Mitarbeiter haben. Im Rahmen eines Geschäftsbesorgungsvertrages wird der Bereich Workout vorerst weiter die Sachbearbeitung der in der *Aartemis Credit Management GmbH* gebündelten NPLs übernehmen.

Der Bereich Workout wird über die Vermarktung des in der *Aartemis Credit Management GmbH* gebündelten NPL-Portfolios hinaus fortbestehen. Insofern sich aus der erzielten Reduktion des NPL-Portfolios Veränderungen bezüglich des Mitarbeiterbedarfs im Bereich Workout ergeben, ist die Bank bestrebt, den betroffenen Mitarbeitern Lösungen und Perspektiven zu bieten. Sie wird dies auch aktiv in die Gespräche mit den in Frage kommenden Investoren einbringen. Im diesem Zusammenhang wird der Vorstand eine enge Zusammenarbeit mit der Arbeitnehmervertretung pflegen und den Prozess für die Mitarbeiter transparent gestalten. Wir gehen dieses Thema mit großem Verantwortungsbewusstsein an.

Zum Abschluss meiner Ausführungen zum Tagesordnungspunkt 10 möchte ich noch einmal unterstreichen, dass die Ausgliederung der Vorbereitung des weiteren Abbaus unseres Bestands an Non Performing Loans und damit letztlich der Schaffung von Ressourcen für unser Neugeschäft dient. Wir bitten Sie deshalb um Ihre Zustimmung zu dem Ausgliederungsvertrag mit der Aartemis Credit Management GmbH.

### **3.) Stärkung der mittelständischen Unternehmensstruktur:**

Ich komme jetzt zum dritten Punkt des Sechs-Punkte Programms, der Stärkung der mittelständischen Unternehmensstruktur. Uns geht es darum, die Aareal Bank wie ein Schnellboot und nicht wie einen Großtanker aufzustellen. Das heißt für uns: Flexible, schnelle, qualitativ hochwertige und maßgeschneiderte Finanzierungs- und Dienstleistungslösungen für unsere internationalen und nationalen Kunden anzubieten.

Im Rahmen des Punktes Stärkung der mittelständischen Unternehmensstruktur haben wir im vergangenen Geschäftsjahr daher begonnen, alle Beteiligungen der Aareal Bank Gruppe mit Blick auf unsere Kernkompetenzen zu überprüfen. Ziel war und ist es, die Komplexität der Aareal Bank Gruppe zu reduzieren und damit die mittelständische Unternehmensstruktur zu stärken. Wichtige Meilensteine im Abbau von Beteiligungen in der Aareal Bank Gruppe haben wir bereits umgesetzt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
wie Sie wissen, hat sich die Aareal Bank bei der Finanzierung ausschließlich auf das gewerbliche Immobiliengeschäft ausgerichtet. Deshalb war die Trennung von Dienstleistungen für das Privatkundengeschäft die folgerichtige Konsequenz.

Mit dem Verkauf der Tochtergesellschaften Aareal Hypotheken Vermittlungs-GmbH Ende 2005 und der Aareal Hypotheken-Management-GmbH Anfang dieses Jahres, haben wir uns mittlerweile von unseren Dienstleistungen für das Privatkundengeschäft komplett getrennt.

Die Geschäftstätigkeit der Immobilien Investment Banking-Tochter Via Capital Ltd. haben wir im Berichtszeitraum eingestellt. Die veränderten Rahmenbedingungen des Marktumfeldes und unsere Konzentration auf das Kerngeschäft im Bereich der strukturierten Immobilienfinanzierung veranlassten uns, das Beratungsunternehmen zu schließen. Die im Konzernabschluss 2005 hierfür angefallenen Aufwendungen beliefen sich auf insgesamt 4,1 Mio. €.

Im Geschäftsfeld Institutionelle Wohnungswirtschaft können wir mit der Ertragslage nicht zufrieden sein. Deshalb wurde im zweiten Halbjahr 2005 ein Neuausrichtungsprozess gestartet, um die einzelnen Einheiten Aareon AG, Aareal First Financial Solutions AG und den Bankbereich Institutionelle Wohnungswirtschaft stärker aufeinander abzustimmen und gleichzeitig die Marktposition zu stärken.

Die Bündelung der Kräfte aller Unternehmen in diesem Geschäftsfeld ist der entscheidende Schritt zur Effizienzsteigerung. Es wurde ein Management Board gebildet. Dieses nimmt Aufgaben der Abstimmung der Kunden- und Produktpolitik wahr und gewährleistet erstmalig einen einheitlichen Marktauftritt. Neben den bereits benannten Maßnahmen mit Effizienzsteigerung forcieren wir auch unsere Marktaktivitäten.

Die Wohnungswirtschaft ist ein integraler Bestandteil unserer Gruppe!

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir die Umstrukturierung im Segment der Immobilien Asset Management planmäßig umgesetzt und die Asset Management Aktivitäten in einer 100 %igen Tochtergesellschaft, der Aareal Asset Management GmbH, gebündelt.

Nachdem Ende 2005 bereits die Mitarbeiter des Bankbereichs Asset Management in die Aareal Asset Management GmbH, Wiesbaden, übergegangen waren, wurden Anfang 2006 auch die Mitarbeiter und Geschäftsaktivitäten der Aareal Property Services B.V., Amsterdam, auf die Aareal Asset Management GmbH übertragen. Wir haben damit alle Immobilien Asset Management - Aktivitäten für institutionelle Investoren in dieser Gesellschaft gebündelt. Die Aufbau und die Ablauforganisation wurden neu geordnet und an die geänderten organisatorischen Verhältnisse angepasst.

Mit der Einführung des neuen Pfandbriefgesetzes war es nicht mehr nötig, eine eigene Hypothekenbank in der Gruppe zu belassen. Deshalb wurde entschieden, die Aareal Hyp AG auf die Aareal Bank AG zu verschmelzen. Planmäßig konnte die Aareal Hyp AG mit Handelsregistereintrag vom 03. 03. 2006, rechtlich rückwirkend zum 01.01. 2006, auf die Aareal Bank AG verschmolzen werden. Damit einher geht die Erteilung einer Lizenz zur Emission von Pfandbriefen für die Aareal Bank AG. Wir sind damit in der Lage, unsere Refinanzierungsstruktur kontinuierlich weiter zu optimieren und die Möglichkeiten des neuen Pfandbriefgesetzes besser auszuschöpfen.

Die Agentur Fitch Ratings bestätigte nach der Verschmelzung die Bonitätsnoten aller ausstehenden langfristigen Emissionen (einschließlich der Pfandbriefe) der Aareal Bank Gruppe. Die Hypotheken- und die Öffentlichen Pfandbriefe der Aareal Bank sind AAA gerated. Der Ausblick für die Ratings ist stabil.

Die Aareal Bank AG hat zudem den Bereich Immobilienbewertung Anfang Januar 2006 in eine 100 %ige Tochtergesellschaft ausgegliedert, um mit ihrem Potenzial auch Dienstleistungen für weitere externe Kunden anbieten zu können. Wir sehen seit geraumer Zeit eine hohe Nachfrage für Bewertungsleistungen von Immobilienbeständen, insbesondere bei Erbschaften und vor allem weil sich Unternehmen aus bilanziellen Gründen von ihren Immobilienbeständen trennen. Die neu gegründete Aareal Valuation GmbH mit 28 Mitarbeitern verfügt über die notwendige Infrastruktur, um derartige Dienstleistungen in Deutschland anbieten zu können. Sie hat ihren Hauptsitz in Wiesbaden und unterhält Büros in Essen, Berlin, Leipzig und München.

#### **4.) Modernisierung unserer Organisationsstruktur:**

Ich komme jetzt zu Punkt 4 des Sechs-Punkte Programms, der Modernisierung unserer Organisationsstruktur.

Die komplette Aufbauorganisation der Aareal Bank AG als Muttergesellschaft wurde neu strukturiert. In einem ersten Schritt konnte zum 01.07. 2005 eine operativ stärker verantwortliche erste Führungsebene aufgestellt werden, die nur noch 27 statt der ehemals 51 Führungskräfte dieser Ebene umfasst. Darüber hinaus sollen bis Ende 2008 in der Muttergesellschaft insgesamt 253 von 1.249 Mitarbeiterstellen abgebaut werden. Dies entspricht einem Abbau von mehr als 20 %.

Durch eine deutliche Reduzierung von Schnittstellen werden die Voraussetzungen für effizientere Abläufe geschaffen. Nur durch Kostenreduzierung allein wird diese Bank nicht nachhaltig für die Zukunft gestärkt, aber ohne den Blick auf notwendige Einsparungen geht es auch nicht. Durch eine zusätzliche Bündelung unserer deutschen Standorte sowie ein stringentes Kostenmanagement werden wir die Verwaltungsaufwendungen absenken. Ziel muss es sein, die Cost Income Ratio für die Aareal Bank AG in eine Größenordnung vergleichbar der unserer Wettbewerber zu bringen.

Zwischen Vorstand und Betriebsrat wurde im Februar 2006 ein Interessenausgleich geschlossen, der u.a. die Maßnahmen zum Abbau von Mitarbeiterstellen für das laufende Jahr regelt. Ich darf besonders hervorheben, dass dieser Veränderungsprozeß in enger Zusammenarbeit mit den Arbeitnehmervertretungen erfolgt. Für diese konstruktive Vorgehensweise möchte ich mich sehr herzlich bedanken.

#### **5.) Betonung einer modernen Unternehmenskultur:**

Ich komme nunmehr zum 5. Punkt des Sechs-Punkte Programms, der Betonung einer modernen Unternehmenskultur.

Wir fördern das dezentrale Unternehmertum unserer Mitarbeiter, damit wir schneller und flexibler Marktchancen nutzen können. Aus diesem Grund werden unsere Mitarbeiter durch Übertragung von mehr Verantwortung stärker an Entscheidungsprozessen beteiligt.



Ich bin stolz, dass wir Mitarbeiter aus 30 Nationalitäten haben, die mit starken Willen und hoher Leistungsbereitschaft hervorragende Serviceleistungen für unsere Kunden erbringen. Besser glaube ich, kann man die Internationalität des Hauses nicht dokumentieren!

Unser besonderes Augenmerk gilt der Aus- und Fortbildung unserer Mitarbeiter, denn nur so können wir erstklassige Finanzierungen für unsere internationalen und nationalen Kunden anbieten. Die Förderung und Nachwuchssicherung steht dabei ebenfalls im Fokus. Noch im laufenden Jahr startet neben anderen Entwicklungsprogrammen ein neues Trainee-Konzept, das den künftigen Leistungsträgern dieses Hauses vom ersten Tag an die Praxis nahe bringt.

Um die Leistungs- und Ergebnisorientierung unserer Mitarbeiter zu stärken sowie ihre Identifikation mit der Bank zu fördern und sie stärker am Unternehmenserfolg zu beteiligen, wurde im vergangenen Jahr ein modernes Beurteilung- und Zielvereinbarungssystem für die Führungskräfte der Bank eingeführt.

Außerdem wurde in einer Übergangsbetriebsvereinbarung das bisher nur in Teilen in der Bank angewandte Bonussystem in modifizierter Form auf die Gesamtbank ausgeweitet. Für die erste Führungsebene sind weiterhin eine Bar- und eine Aktienkomponente vorgesehen. Parallel hierzu haben wir im Berichtszeitraum ein neues, modernes Beurteilungssystem und für unsere AT-Mitarbeiter zusätzlich ein neues Zielvereinbarungssystem entwickelt.

## **6.) Transparenteres unternehmerisches Handeln:**

Ich komme nun zum letzten Punkt des Sechs-Punkte Programms, dem transparenten unternehmerischen Handeln.

Im vergangenen Jahr galt es, das Vertrauen auf Seiten unserer Investoren und Mitarbeiter zu stärken und unsere Wahrnehmung in der Öffentlichkeit noch professioneller auszubauen. Insbesondere galt es, regelmäßig und transparent gegenüber der Fachpresse, den Analysten und Investoren die wesentlichen Fortschritte des Sechs-Punkte Programms zu berichten. Die Neubesetzung der Position des Konzernpressesprechers sowie die Stärkung der kapitalmarktorientierten Kommunikation durch einen eigenen Bereich Investor Relations waren zur Erreichung dieser Ziele wichtige Voraussetzungen. Uns war und ist diese transparente Kommunikation sehr wichtig, was Sie auch an dem aktuellen Geschäftsbericht erkennen können, der an vielen Stellen noch detailliertere Angaben enthält und kontinuierlich weiterentwickelt wird.

So wurden die individualisierten Bezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats für die Berichtsperiode erstmals in diesem Jahresabschluss genannt. Wir erfüllen damit die gesetzlichen Vorgaben ein Jahr früher als es der Gesetzgeber verlangt.

Zum 31.12. 2005 wurden erstmals sämtliche Tochterunternehmen und sämtliche Gemeinschaftsunternehmen der Aareal Bank AG in den Konzernabschluss einbezogen. Dies betraf alle Unternehmen, bei denen die Aareal Bank AG einen maßgeblichen Einfluss hat. Die daraus resultierende Erweiterung des Konsolidierungskreises wurde in erster Linie zur Erhöhung der Transparenz der Aareal Bank Gruppe vorgenommen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

nachdem ich Ihnen nun die erzielten Ergebnisse des Sechs-Punkte Programms ausführlich erläutert habe, gestatten Sie mir an dieser Stelle noch einige wenige Erläuterungen zu weiteren Tagesordnungspunkten für die heutige Hauptversammlung.

Die im Rahmen der Tagesordnungspunkte 6 bis 9 zur Beschlussfassung vorgeschlagenen Maßnahmen dienen insbesondere dazu, verbesserte Finanzierungsmöglichkeiten für die Gesellschaft zu erhalten und dieser hierbei die notwendige Flexibilität einzuräumen. Zu den Tagesordnungspunkten 6, 7 und 9 verweise ich auf die Ihnen vorliegenden Berichte des Vorstands, die auch mit der Tagesordnung bekannt gemacht worden sind.

Unter Tagesordnungspunkt 11 bitten wir die Hauptversammlung um ihre Zustimmung zu insgesamt 4 Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen mit jeweils 100prozentigen Tochtergesellschaften der Aareal Bank. Die Aartemis Credit Management GmbH hatte ich bereits erwähnt. Während die Aareal Valuation GmbH hauptsächlich Wertgutachten für Immobilien erstellt, fungiert die Aareal IT Beteiligungen GmbH als Beteiligungsholding im Segment Consulting / Dienstleistungen. Über die Real Neunzehnte Verwaltungsgesellschaft mbH beteiligt sich die Aareal Bank an selbst aufgelegten geschlossenen Immobilienfonds oder Immobilienspezialfonds als Mitinvestor.

Die Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge dienen jeweils der Herstellung beziehungsweise Festigung der umsatzsteuerlichen, körperschaftsteuerlichen und gewerbesteuerlichen Organschaft zwischen den Vertragsparteien und haben den für konzerninterne Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge typischen Inhalt. Die jeweils abhängige Gesellschaft unterstellt ihre Leitung der Aareal Bank und verpflichtet sich zur Abführung ihres Gewinns an die Aareal Bank. Im Gegenzug ist die Aareal Bank verpflichtet, während der Vertragslaufzeit bei den abhängigen Gesellschaften entstehende Jahresfehlbeträge auszugleichen. Die Verträge wurden jeweils für fünf Jahre abgeschlossen.

Soweit die Ausführungen zur Tagesordnung.

### **Die Entwicklung der Aktie**

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
lassen Sie mich bitte einige Ausführungen zur Entwicklung unseres Aktienkurses machen.

Wir haben gegenüber dem Tag nach der letzten Hauptversammlung einen Kursanstieg um ca. 31,8 % ( Stichtag 19. Mai 2006 ) zu verzeichnen. Eine sehr gute Entwicklung, die das große Vertrauen der Anleger und Investoren in unsere vorgenommene Neuausrichtung bestätigt.

Zwischen dem 30.12. 2004 und dem Jahresultimo 2005 hat sich der Kurs der Aareal Bank-Aktie um 31,5 % auf 32,07 € gesteigert. Im Vergleich zur Erstnotiz von 17,95 € am 16.06. 2002 konnte die Aktie einen um die Dividenden unbereinigten Anstieg von 78,7 % zum Ende des Geschäftsjahres 2005 vorweisen.

Insgesamt konnte die Aareal Bank Aktie im Jahr 2005 den Gesamtmarkt, gemessen am HDAX 110 (dieser gehört zur Gruppe der erweiterten Auswahlindizes der Deutschen Börse und fasst die Werte aller 110 Unternehmen aus den Auswahlindizes DAX, MDAX und TecDAX zusammen. Er stellt damit gegenüber dem DAX einen verbreiterten, branchenübergreifenden Index der größten Werte aus dem Prime Standard dar) um 3,9 Prozent outperformen.

Die momentanen Kursbewegungen an den Aktienmärkten und auch im MDAX sind geprägt von generellen Befürchtungen bezüglich Inflation und steigenden Zinsen. Dies führte zu Gewinnmitnahmen insbesondere von Anlegern, die zusätzlich Fremdwährungsgewinne realisieren können.

Insgesamt ist eine deutliche Tendenz im Kapitalmarkt zu beobachten, von der insbesondere die Aareal Bank profitiert. So werden Banken honoriert, die sich durch ein fokussiertes Geschäftsmodell auszeichnen. Wesentlich für die Performance unserer Aktie in den letzten 10 Monaten war vor allem die Schärfung unseres Geschäftsmodells und die konsequente Umsetzung des Sechs- Punkte Programms zur strategischen Neuausrichtung. Dieses gilt es auch im laufenden Geschäftsjahr weiter unverändert fortzusetzen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
ich möchte Ihnen jetzt die GuV und die Bilanz des Jahres 2005 in einer Kurzübersicht darstellen.

### Die GuV und Bilanz des Jahres 2005 im Kurzüberblick

Die GuV des vergangenen Jahres ist insbesondere durch den strategischen Neuausrichtungsprozess und durch die Ergebnisse der Kreditinventur geprägt, auf die ich im Detail zuvor eingegangen bin.

Der Zinsüberschuss des Geschäftsjahres 2005 liegt mit 419 Mio. € unter dem Vorjahresniveau von 441 Mio. €. Grund dafür war der Rückgang der Risikoaktiva aus dem verstärkten Abbau nicht strategiekonformen Geschäfts. Der Provisionsüberschuss erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 7,6 % von 157 Mio. € auf 169 Mio. €. Dieser Anstieg beruht im Wesentlichen auf höheren Erträgen im Segment Consulting / Dienstleistungen, mit denen allerdings entsprechend erhöhte Verwaltungsaufwendungen einhergehen.

Das Handelsergebnis in Höhe von -25 Mio. € (Vorjahr: -18 Mio. €) beinhaltet im Wesentlichen Aufwendungen für Kreditderivate zur Portfolioabsicherung und Bewertungsergebnisse von Stand Alone-Derivaten.

Das Ergebnis aus Finanzanlagen ist von 30 Mio. € auf 46 Mio. € gestiegen. Dies resultierte im Wesentlichen aus erzielten Ergebnissen aus Wertpapieren des Available for Sale-Bestands. Im Ergebnis aus at equity bewerteten Unternehmen sind die Bewertungsergebnisse und Erlöse von Minderheitenbeteiligungen enthalten. Es betrug per Saldo -10 Mio. € im Vergleich zu -16 Mio. € im Vorjahr.

Das Ergebnis aus den als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien in Höhe von -8 Mio. € (Vorjahr: -15 Mio. €) beinhaltet Objektbewertungen in Höhe von -16 Mio. €.

Der Verwaltungsaufwand der Gruppe ist um 10,7 % von 363 Mio. € auf 402 Mio. € gestiegen. Dahinter stehen zum einen erhöhte Personalaufwendungen aufgrund von tariflichen Gehaltssteigerungen und die Erhöhung von Mitarbeiterkapazitäten bei den Tochterunternehmen Aareon und der nunmehr verkauften Aareal Hypotheken Management sowie anhaltende Aufwendungen im Zuge der Neuausrichtung, insbesondere im IT Bereich.

Darüber hinaus haben wir im vorliegenden Geschäftsbericht im Hinblick auf eine umfassende Transparenz unserer Geschäftstätigkeiten eine Reihe von Erstkonsolidierungen vorgenommen, die sich mit rund 6 Mio. € im Verwaltungsaufwand bei gleichzeitig erzielten Erträgen im Sonstigen betrieblichen Ergebnis widerspiegeln. Neben Objektbewertungen in Höhe von -34 Mio. € ist in dieser Position der Erlös aus dem Verkauf einer Immobilie in Höhe von rund 8 Mio. € enthalten.

Außerdem werden hier Restrukturierungsaufwendungen im Rahmen der Neuausrichtung erfasst. Insgesamt summiert sich das Sonstige betriebliche Ergebnis auf -6 Mio. € im Vergleich zu +15 Mio. € im Vorjahr. Per Saldo ergibt sich danach ein Ergebnis vor Steuern von -88 Mio. € (Vorjahr: -195 Mio. €).

Nach Berücksichtigung der Steuerposition in Höhe von -52 Mio. €, die neben laufenden Steuern von 25 Mio. € den Saldo der latenten Steuern in Höhe von -77 Mio. € beinhaltet, wird ein Konzernjahresfehlbetrag nach Anteilen Dritter von 55 Mio. € ausgewiesen.

Lassen Sie mich an dieser Stelle mein Bedauern darüber ausdrücken, dass wir für das durch zahlreiche Sondereffekte geprägte, abgelaufene Geschäftsjahr keine Dividendenausschüttung verantworten können. Ich halte dies im Hinblick auf die notwendige Stärkung unserer künftigen Ertragskraft für einen angemessenen Schritt. Aufgrund der getroffenen Maßnahmen und der erzielten positiven Ergebnisse im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres, sehen wir jedoch einer Dividendenzahlung im kommenden Jahr positiv entgegen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
ich komme jetzt zu den Ergebnissen des ersten Quartals 2006.

Insgesamt konnten wir erfreulich in das neue Jahr starten. Die Zahlen zeigen eine Rückkehr zur Normalität!

In den ersten drei Monaten 2006 haben wir einen Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter in Höhe von 25 Mio. € erwirtschaftet. Dies entspricht einer Steigerung von 25,0 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Wir belegen mit diesem Ergebnis, dass die im vergangenen Jahr eingeleiteten Schritte klar in die richtige Richtung weisen. Weiteres Steigerungspotenzial werden wir mit zunehmender operativer Umsetzung unserer Neuausrichtung realisieren können.



Der Zinsüberschuss der Berichtsperiode beträgt 98 Mio. € nach 110 Mio. € im Vorjahresquartal. Dieser Rückgang beruht auf dem strategiekonformen Abbau von Nicht-Ziel Geschäft vor allem in der zweiten Hälfte des Jahres 2005. Gegenüber dem Vorquartal (Q4 2005) liegt der Zinsüberschuss auf gleichem Niveau.

Die Risikovorsorge des ersten Quartals liegt mit 22 Mio. € auf das Gesamtjahr hochgerechnet in dem von uns kommunizierten Zielkorridor von 80 bis 90 Mio. € per anno. Insgesamt hat sich damit der Zinsüberschuss nach Risikovorsorge gegenüber dem Vorquartal um 4,1% auf 76 Mio. € erhöht. Der Provisionsüberschuss der Berichtsperiode liegt mit 36 Mio. € auf dem Niveau des Vorjahresquartals.

Anzumerken ist, dass im Vorjahreswert noch die Provisionserträge der inzwischen verkauften Aareal Hypotheken-Management GmbH und der Aareal Hypotheken Vermittlungs- GmbH in Höhe von ca. 5 Mio. € enthalten waren, die nun durch Provisionserträge aus dem Kerngeschäft kompensiert werden konnten.

Das Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen liegt mit -1 Mio. € auf Vorjahresniveau. Das Handelsergebnis in Höhe von 5 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus Marktwertveränderungen von Stand Alone- Derivaten und Aufwendungen für Kredit- Derivate unserer synthetischen Verbriefungstransaktionen

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich noch einige Anmerkungen zu unserer Refinanzierungsstrategie

machen. Die Aareal Bank Gruppe hat im Geschäftsjahr 2005 ihre

Kapitalmarktpräsenz erfolgreich ausgebaut. Im Berichtszeitraum wurden über 3,3

Mrd. € langfristiger Mittel von der Aareal Bank AG und der Hypothekenbanktochter

Aareal Hyp AG aufgenommen. Der überwiegende Teil von über 2,9 Mrd. € entfiel dabei auf Namenspapiere in Form von Schuldscheindarlehen und Namenspfandbriefen. Durch eine nachfrageorientierte Emissionsstrategie und die Verwendung von modernen Zinsprodukten konnte die Investorenbasis verbreitert werden. Für 2006 plant die Aareal Bank einen Anteil von bis zu 50 Prozent von Pfandbriefen am Neuemissionsvolumen, um die Refinanzierungskosten weiter zu senken. Zur Fortsetzung der Diversifikationsstrategie haben wir Anfang des laufenden Geschäftsjahres unseren ersten Jumbo-Hypothekenpfandbrief in Höhe von rund 1 Mrd. € erfolgreich emittiert.

Mit unserem Pfandbrief-Know-how und einem gut eingeführten Namen wollen wir auch künftig zu den bedeutenden Pfandbriefemittenten gehören. Dies wird uns in die Lage versetzen, den strukturellen Anteil der Hypothekenpfandbriefe in der Refinanzierungsstruktur der Aareal Bank Gruppe auf Basis des neuen Pfandbriefgesetzes deutlich von aktuell 10% auf 40 - 60% zu erhöhen.

Zur Stärkung der Eigenkapitalbasis der Aareal Bank AG wurde im November des vergangenen Jahres eine 10%ige Kapitalerhöhung vorgenommen. Diese Kapitalerhöhung wurde vollständig und unter Ausschluss des Bezugsrechts von den Gesellschaftern der Aareal Holding Verwaltungsgesellschaft GmbH gezeichnet, die damit ihr Vertrauen in unser Geschäftsmodell und in die strategische Neuausrichtung verdeutlicht haben.

Unsere Kapitalquote hat sich im Vergleich zum 31.12.2004 von 6,9 % auf 7,2% per 31.12.2005 verbessert. Das ist ein deutlicher Schritt in die richtige Richtung: denn unser Zielkorridor für diese Kennzahl liegt bei 7,0 bis 7,5%.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich darf Ihnen zum Abschluss meiner Ausführungen unsere Ziele 2006 vorstellen und einen Ausblick auf das Jahr 2006 geben.

Nach der strategischen Neuausrichtung im Jahr 2005 steht nun die weitere operative Umsetzung im Fokus des neuen Geschäftsjahres. Ein wichtiger Schwerpunkt für das laufende Geschäftsjahr ist die kontinuierliche und systematische Verbreiterung der internationalen und nationalen Kundenbasis sowie die Expansion in künftige internationale Märkte.

Unsere Vision für die nächsten drei Jahre ist der Ausbau unseres Neugeschäfts auf drei Kontinenten: In Europa, in Nordamerika und in Asien.

In Deutschland werden wir im Neugeschäft über die vier Standorte München,

Wiesbaden, Berlin und Hamburg am Markt mit einem geplanten

Neugeschäftsvolumen zwischen 750 Mio. € bis zu 1 Mrd. € präsent sein. Insgesamt streben wir ein Neugeschäftsvolumen von ca. 7 Mrd. € für dieses Jahr an.

Hinsichtlich der Reduzierung unseres NPL-Portfolios ist unser Ziel, dieses Portfolio auf ca. 1 Mrd. € abzuschmelzen.

Unsere Risikovorsorge sehen wir auf einem normalisiertem Niveau von 80 – 90 Mio.

€ per anno, so dass wir ein Betriebsergebnis vor Steuern in der Größenordnung

zwischen 130 – 150 Mio. € erwarten.

Den Return on Equity nach Steuern sehen wir zwischen 7,5 – 8,0 Prozent in diesem Jahr. Mit der Erreichung dieser Ziele wird die Dividendenfähigkeit der Aareal Bank wieder hergestellt.

Es gilt, auch im laufenden Geschäftsjahr die Maßnahmen des Sechs-Punkte Programms ohne Verzögerung konsequent umzusetzen. Ich bin sehr zuversichtlich, dass uns dies mit dem neuen Vorstand und seinem teamorientierten Ansatz gelingt. Ich persönlich fühle mich sehr wohl, mit diesem Vorstandsteam den Weg der strategischen Neuausrichtung zu gehen. Unterstützen Sie uns auf diesem vorgegebenen Weg. Die Aareal Bank Aktie ist und wird auch künftig ein interessantes Investment sein.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.