

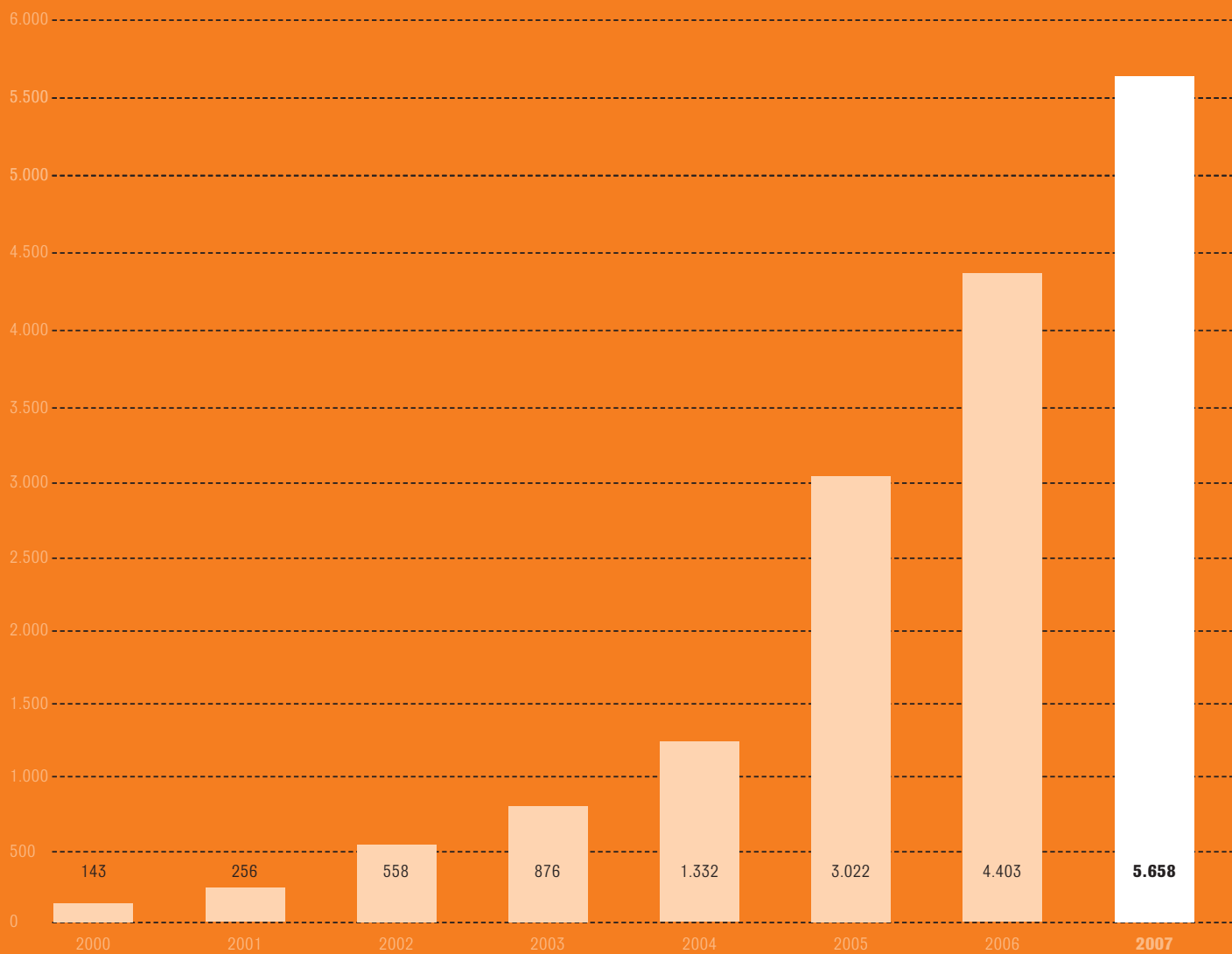
Geschäftsbericht | **2007**



interhyp

Baufinanzierung

Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen in Mio. EUR




Kennzahlenübersicht in Mio. EUR

	2007	2006	+/-
Finanzierungsvolumen	5.658	4.403	+29%
Rohertrag	75,4	60,1	+25%
EBIT	28,5	22,4	+27%
Konzernergebnis	18,1	13,7	+32%
EBIT-Marge (in %)	37,8%	37,3%	
Gewinn pro Aktie (unverwässert)	2,78	2,11	
Dividende pro Aktie*	4,10	1,60	
Zahl der Finanzierungsabschlüsse	38.645	28.072	+38%

* 2007: Dividendenvorschlag des Vorstands.

Inhaltsübersicht

Interview mit den Gründern	4
Vorwort des Vorstands	9
Die Interhyp-Aktie	10
Der Konzernlagebericht	15
Der Konzernabschluss	52
Erläuterungen zum Konzernabschluss	56
Die Versicherung der gesetzlichen Vertreter	100
Bestätigungsvermerk der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	101
Der Bericht des Aufsichtsrats	102
Der Corporate Governance Bericht	104
Fünfjahresübersicht	106
Impressum und Finanzkalender	107

A professional photograph of two men in business suits. Marcus Wolsdorf is standing on the left, wearing a dark suit, a light blue shirt, and a maroon tie. He has dark hair and is wearing glasses. Robert Haselsteiner is sitting on the right, also in a dark suit, a white shirt, and a dark blue tie. He has short brown hair. They are both smiling slightly. The background consists of a light-colored wood-paneled wall and a large window on the right side. The lighting is soft and even.

Marcus Wolsdorf

Robert Haselsteiner

Ein neues Geschäftsmodell setzt sich durch

*Die Interhyp-Gründer und Vorstände Robert Haselsteiner und Marcus Wolsdorf im Gespräch
mit dem langjährigen Manager-Magazin-Redakteur Dr. Kay Baden.*



Interhyp hat auch im Geschäftsjahr 2007 wieder Bestmarken bei allen Kennzahlen erreicht. Hat die Krise an den Kapitalmärkten einen Bogen um Ihr Unternehmen gemacht?

Haselsteiner: Ganz so ist es nicht. Die Turbulenzen an den Finanzmärkten haben in Deutschland Auswirkungen auf das Konsumentenverhalten gehabt, was auch bei uns spürbar war. Unsere absoluten Wachstumszahlen aber sind beeindruckend: Der Rohertrag verbesserte sich um rund 25 Prozent auf 75,4 Millionen Euro und das Ergebnis vor Zinsen und Steuern wuchs um rund 27 Prozent auf 28,5 Millionen Euro. Ohne das noch einmal schwierigere Umfeld hätte Interhyp noch deutlich stärker zulegen können.

*Interhyp
wächst seit Gründung
in einem schwierigen
Marktumfeld sehr
stark.*

Im September sah die Welt für Sie nicht so rosig aus. Da haben Sie die Märkte mit einer Absenkung der Ergebnisziele überrascht. War das nötig?

Haselsteiner: Ja, das war nötig. Uns wurde im Zuge der Krise an den Finanzmärkten klar, dass wir unsere ursprünglichen Wachstumsziele im zweiten Halbjahr nicht erreichen konnten. Ausschlaggebend dafür war ein verändertes Nachfrage- und Abschlussverhalten unserer Kunden. Als dann klar war, dass die Kundenanfragen für unsere Ziele zu schwach sein würden, haben wir – wie es das Wertpapierhandelsgesetz vorschreibt – sofort eine Mitteilung veröffentlicht.

Die Bundesbank meldete für das private Baufinanzierungsneugeschäft im vierten Quartal 2007 ein Minus von 8 Prozent. Haben Sie Grund zur Sorge um Ihr Geschäft?

Wolsdorf: Ganz und gar nicht. Der dem Finanzierungsgeschäft zugrunde liegende Immobilienmarkt in Deut-

schland ist seit Jahren sehr schwach, abgesehen von kurzfristigen Sondereffekten haben wir seit Jahren keine positiven Impulse gesehen. So ist allein im Jahr 2007 die Zahl der Baugenehmigungen um 28 Prozent zurückgegangen. Interhyp dagegen wächst seit Gründung in einem höchst schwierigen Marktumfeld stark: Hatten wir zum Beispiel noch 2002 ein Finanzierungsvolumen von 576 Millionen Euro vermittelt, haben wir unser Geschäft nur 5 Jahre später mit 5,7 Milliarden Euro in 2007 verzehnfacht.

Wie haben Sie das geschafft, was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

Haselsteiner: Unser Wachstum beruht auf Marktanteilsgeinnen, weil sich unser Dienstleistungsmodell gegenüber etablierten Vertriebskanälen immer stärker durchsetzt: Dementsprechend haben wir es geschafft, in einem stark zersplitterten Markt in nur acht Jahren einen Marktanteil von deutlich über drei Prozent zu holen.

Wolsdorf: Die Vorteile für den Verbraucher liegen auf der Hand: Erstens können wir auf die Produkte und Zinsen von mehr als 50 Banken zugreifen und unseren Kunden so umfassende Lösungsvielfalt für die unterschiedlichsten Situationen bieten. Zweitens sind unsere Berater Spezialisten im Thema Baufinanzierung. Und last, but not least lassen wir unseren Kunden mit unse-

*Wir haben es geschafft,
in einem stark
zersplitterten Markt in nur
acht Jahren einen
Marktanteil von deutlich
über drei Prozent zu holen.*

rem Multikanalansatz die freie Entscheidung darüber, wie sie gerne beraten werden wollen: am Telefon oder persönlich vor Ort in einer unserer bundesweit 17 Niederlassungen. Damit kann jeder Privatkunde, der eine Erst- oder Anschlussfinanzierung sucht, unsere Dienstleistung ganz einfach nutzen.



Wie könnte sich der Marktanteil von Interhyp in den nächsten zehn Jahren entwickeln?

Wolsdorf: Ausgehend von unseren 3,11 Prozent am Baufinanzierungsgeschäft laut Bundesbank in 2007 können wir uns gut vorstellen, den Interhyp-Marktanteil langfristig auf 10 Prozent auszubauen.

Bei den hohen Marktanteilsgewinnen von Interhyp stellt sich die Frage: Was machen Sie besser als Ihre Wettbewerber?

Wolsdorf: Die beste Antwort darauf geben unabhängige Redaktionen und Tester: So hat uns die Zeitschrift *Euro* zum zweiten Mal in Folge als „Bester Baufinanzierer“ ausgezeichnet. Dieses Urteil bewertet nicht nur den Internetauftritt und die Konditionen, sondern geht vor allem auch auf unsere Beratungs- und Servicequalität zurück. Dass wir dabei als Gesamtsieger gerade auch die bekannten namhaften Kreditinstitute hinter uns lassen konnten, freut uns natürlich besonders. Aber auch unsere Website hat wieder eine Medaille errungen: FINANZtest hat www.interhyp.de mit der Note „sehr gut“ als das beste Webangebot in der Baufinanzierung ausgezeichnet.

€uro hat uns zum zweiten Mal in Folge als „Bester Baufinanzierer“ ausgezeichnet.

Haselsteiner: Das zeigt, wie wichtig es ist, hervorragende Mitarbeiter und Führungskräfte zu haben. Beste Beratungsnoten und eine über Jahre führende Webpräsenz erreicht man eben nicht nur mit Prozessen und Technologie, sondern vor allem mit den Menschen, die Beratung leben und die Strategie denken und umsetzen. Dementsprechend basiert ein großer Teil unseres

Erfolges auf den Menschen, die Interhyp ausmachen: Mitarbeiter von Interhyp sind höchst engagiert, identifizieren sich mit den Unternehmenszielen und haben eine sehr ausgeprägte Dienstleistungsmentalität.

Wie steht es mit dem Thema Innovationen?

Haselsteiner: Interhyp ist ein wichtiger Innovationstreiber in der privaten Baufinanzierung in Deutschland. Immer wieder haben wir mit Bankpartnern neue Ideen in den Markt gebracht: Jüngstes Beispiel ist der Vorfälligkeitschutz. Damit können Kunden bei einem berufsbedingten Umzug oder einem Härtefall gegen eine Einmalzahlung ihr Darlehen ohne eine Vorfälligkeitsentschädigung zurückzahlen.

Interhyp ist ein wichtiger Innovationstreiber in der privaten Baufinanzierung in Deutschland.

Wie sieht die Konkurrenzsituation aus und wodurch hebt sich Interhyp ab?

Haselsteiner: Interhyp ist mittlerweile größer als die nächsten vier Baufinanzierungs-Broker zusammen. Damit verfügen wir über eine hervorragende Marktposition und Ausgangslage für weiteres Wachstum. Ein wichtiger Hebel dafür ist unsere fokussierte Aufstellung als Spezialist mit einer klaren Angebots- und Markenpolitik: Im Privatkundengeschäft haben wir mit Interhyp eine sehr gut positionierte Marke, die für unabhängige Beratung und Produktauswahl zu attraktiven Konditionen steht. Im Vermittlergeschäft unterstützen wir mit der Marke Prohyp freie Vermittler und Finanzdienstleistungsunternehmen in deren Baufinanzierungsgeschäft.



Unsere Leistungsmerkmale sind auch hier die breite Produktpalette, eine exzellente Systemunterstützung und die hohe Fachkompetenz unserer Berater. Entsprechend setzt sich auch Prohyp immer weiter ab: Mit über 3.000 angeschlossenen Vermittlern haben wir einen neuen Rekord aufgestellt – und mit CosmosDirekt und comdirect kamen neue wichtige institutionelle Partner hinzu.

*Wir verfügen über eine
exzellente und
skalierbare Technologie.*

*Mit über 3.000 ange-
schlossenen Vermittlern
haben wir einen neuen
Rekord aufgestellt.*

Was versprechen Sie sich von dem im Herbst mit MLP gegründeten Unternehmen MLP Hyp?

Wolsdorf: Unser gemeinsames Unternehmen MLP Hyp hat am Jahresende 2007 seine Geschäftstätigkeit aufgenommen. Damit bieten wir den rund 2.500 MLP-Beratern als exklusiver Partner umfassende Leistungsfähigkeit in der privaten Baufinanzierung. Entsprechend ist es unser Ziel, in Zukunft das gesamte Baufinanzierungsvolumen von MLP über das neue Unternehmen abzuwickeln.

Wann wollen Sie mit Interhyp die Landesgrenzen überschreiten?

Haselsteiner: Zunächst einmal sehen wir nach wie vor großes Wachstumspotenzial für Interhyp und Prohyp in Deutschland. Aber natürlich ist ein Schritt ins Ausland eine klare Option für uns. Als der absolute Marktführer in Deutschland haben wir eine gute Ausgangsposition: Wir verfügen über eine exzellente und skalierbare Technologie, wir haben umfassende Verbindungen zu und mit vielen wichtigen Produktgebern, wir haben weit über 100.000 Menschen eine neue Dienstleistung nahegebracht und wir haben umfassende Erfahrung im Auf- und Ausbau eines erfolgreichen B2C- und B2B-Business.

Was haben wir von Interhyp im Geschäftsjahr 2008 zu erwarten?

Haselsteiner: Wir blicken für uns optimistisch in die Zukunft. Zwar können wir für 2008 aufgrund des unsicheren makroökonomischen Umfelds aus heutiger Sicht kein Wachstum für das Baufinanzierungsneugeschäft in Deutschland erwarten. Für uns sehen wir dagegen über strukturelles Wachstum weitere Marktanteilsgewinne im Privatkunden- wie im Vermittlergeschäft. Wir erwarten daher ein zweistelliges Wachstum bei den Kennzahlen Finanzierungsvolumen, Rohertrag und EBIT.

Vorwort des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

US-Hypothekenkrise, Schiefelage bei deutschen Banken, Rekordtief bei den Baugenehmigungen und massive Verbraucherverunsicherung – das waren die Stichworte, die unser Marktumfeld 2007 dominiert haben. Von der Anfang 2007 noch spürbaren Aufbruchstimmung und einem nachhaltigen Aufschwung ist spätestens seit Jahresmitte nichts mehr zu spüren.

Dennoch haben wir das von uns platzierte Finanzierungsvolumen um 29 Prozent auf 5,7 Milliarden Euro gesteigert und 38.645 Menschen dabei geholfen, ihre Immobilie besser zu finanzieren – das sind 10.000 mehr als noch im Vorjahr. Das zeigt: Unser Geschäftsmodell setzt sich auch in einem schwierigen Marktumfeld durch, weil immer mehr Privatkunden bei ihrer Baufinanzierung günstigere Konditionen, unabhängige Auswahl und Beratung von Spezialisten wünschen.

Damit sind wir unserem großen Ziel auch 2007 wieder ein gutes Stück näher gekommen – nämlich dass man in Deutschland sagt: „Wenn Baufinanzierung, dann Interhyp.“



Marcus Wolsdorf
Vorstand

Robert Haselsteiner
Vorstand

- >> Kurs und Aktionärsstruktur
- >> Investor Relations
- >> Daten und Dividende

Die **Aktie**

Der Aktienkurs der Interhyp AG hat im Geschäftsjahr 2007 das sich abkühlende Konsumklima und den negativen Einfluss der Kreditkrise in den USA auf die Finanzdienstleistungs- und Immobilienbranche widergespiegelt. So lag der Aktienkurs im Februar 2007 noch etwa doppelt so hoch wie im Februar dieses Jahres. Vor dem Hintergrund eines zudem sehr verunsicherten Kapitalmarkts in der zweiten Jahreshälfte hat die Interhyp-Aktie deutliche Kursverluste hinnehmen müssen.

Damit war auch während des abgelaufenen Jahres die Kursentwicklung sehr volatil. In das Jahr 2007 startete die Interhyp-Aktie mit 65,83 EUR (Xetra-Schlusskurs). Bis Anfang April stieg der Kurs bis auf 95,25 EUR und erreichte damit seinen Jahreshöchstwert. Der Tiefstwert für das abgelaufene Jahr wurde Ende November 2007 bei 47,00 EUR erreicht, der Kurs lag zum Jahresende nur leicht über diesem Wert bei 49,54 EUR.

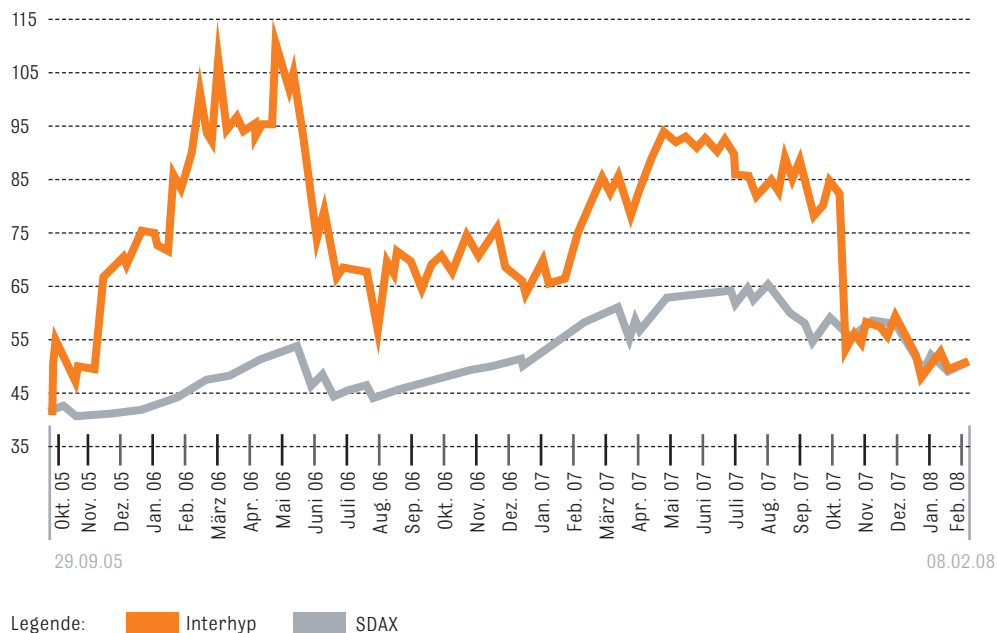
Im Zuge der fortgesetzten Unsicherheit an den Märkten verlief auch die Kursentwicklung in den ersten Monaten in 2008 negativ, der Kurs stabilisierte sich Mitte Februar in der Region um den Ausgabepreis der Interhyp-Aktien beim Börsengang im September 2005 von 42 EUR.

Im Verlauf des Jahres 2007 verbuchten die Aktien einen Rückgang von 24%, während der SDAX ein Minus von 7% aufwies.

Vergleicht man die Kursentwicklung der Interhyp-Aktien seit dem Börsengang mit dem SDAX, so ergibt sich für Interhyp eine Kursentwicklung seit Ausgabekurs von 18%, der SDAX konnte seit Ende September 2005 um 22% zulegen. Damit scheint die bisherige Wachstumsprämie der Aktien gegenüber dem Index derzeit nicht mehr eingepreist zu sein.

Die Aktie zeigte im Jahr 2007 **hohe Volatilität.**

Kursentwicklung Interhyp und SDAX (indexiert)



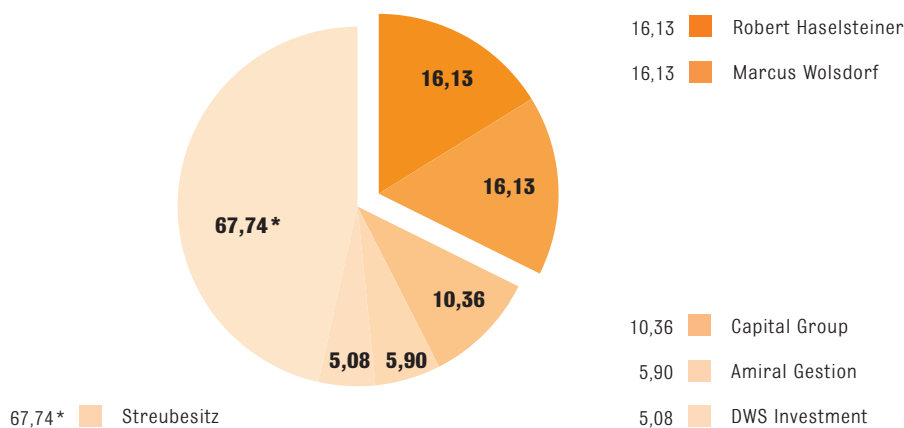
Aktionärsstruktur

Der Streubesitz der Interhyp-Aktien lag im Jahr 2007 unverändert bei 67,7%. Im Festbesitz befinden sich lediglich die Anteile der beiden Firmengründer Robert Haselsteiner und Marcus Wolsdorf in Höhe von jeweils 16,1%.

Der Streubesitz beinhaltet gemäß den Richtlinien der Deutschen Börse AG den Anteil der Capital Group in Höhe von 10,36%, der Amiral Gestion in Höhe von 5,90% und der DWS Investment in Höhe von 5,08%. Die weiteren institutionellen Aktionäre im Streubesitz befinden sich weiterhin schwerpunktmäßig in Deutschland, England und den USA. Die Aktienanteile privater Anleger sind innerhalb Deutschlands breit gestreut.

Im folgenden Diagramm ist die Aktionärsstruktur dargestellt (Stand: 18. Januar 2008):

Aktionärsstruktur Stand 18. Januar 2008, Angaben in %



Die Gründer des Unternehmens halten rund **1/3 der Aktien**.

* Der Streubesitz enthält gemäß der Definition der Deutschen Börse AG auch den Anteil der oben genannten institutionellen Investoren in Höhe von insgesamt 21,34%, der Rest entfällt auf weitere Aktionäre.

Investor Relations-Aktivitäten

Im dritten Jahr der Börsennotierung von Interhyp konzentrierten sich unsere Investor-Relations-Aktivitäten weiterhin auf die Betreuung nationaler und internationaler institutioneller Investoren sowie auf die Festigung der Beziehungen zu bestehenden Anlegern. Ein Schwerpunkt lag außerdem in der Gewinnung weiterer Aktienanalysten, die regelmäßig Einschätzungen zu unserer Aktie publizieren und die Unternehmensentwicklung fortlaufend verfolgen und analysieren. Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht über die inzwischen 14 Institute, die regelmäßig Veröffentlichungen zu Interhyp herausgeben:

->> Kurs und Aktionärsstruktur

->> Investor Relations

->> Daten und Dividende

14 Aktienanalysten geben
regelmäßige Veröffentlichungen
zu Interhyp heraus.

Übersicht Aktienanalysten

Analystenhaus	Analyst	Veröffentlichung seit
Berenberg	Thomas Wissler	Januar 2007
BHF-Bank	Tutku Bagriyanik	Januar 2008
Cazenove	Rachel Crouch	September 2007
Citigroup	Claus Roller	Oktober 2006
Commerzbank	Michael Dunst	März 2007
Deutsche Bank	Alexander Hendricks	November 2005
equinet	Philipp Häbler	Juni 2006
HSBC	Jesko Mayer-Wegelin	Juli 2007
HypoVereinsbank	Kerstin Vitvar	November 2006
Metzler	Guido Hoymann	Februar 2006
M.M. Warburg	Andreas Pläsier	September 2007
Morgan Stanley	Ronny Rehn	November 2007
Sal. Oppenheim	Thomas Rothäusler	November 2005
SRC Research	Stefan Scharff	Januar 2006

Im Jahr 2007 haben wir wieder vielseitige Roadshow-Aktivitäten, Unternehmenspräsentationen auf europäischen Kapitalmarktkonferenzen und zahlreiche Einzelgespräche mit Investoren durchgeführt.

Darüber hinaus stehen wir über unsere Investor-Relations-Abteilung in regelmäßigem Austausch mit privaten Interhyp-Aktionären und Interessenten.

Einen Überblick über die Aktivitäten gibt der Interhyp-Finanzkalender für 2007:

Interhyp-Finanzkalender 2007

Datum	Veranstaltung
15.01.2007	Cheuvreux German Corporate Conference (Frankfurt)
24.01.2007	Roadshow 01/2007 Teil 1 (Dublin)
31.01.2007	Roadshow 01/2007 Teil 2 (Wien)
22.02.2007	Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für 2007
26.02.2007–28.02.2007	Roadshow FY 2006 (London, Frankfurt)
27.02.2007	HSBC Trinkaus Real Estate Conference (Frankfurt)
20.03.2007–21.03.2007	Roadshow 03/2007 (Helsinki, Stockholm, Kopenhagen)
27.03.2007	Morgan Stanley European Banks Conference (London)
29.03.2007	Bilanzpressekonferenz 2007 (München)
26.04.2007	Citigroup Jour Fixe (London)
10.05.2007	Bericht zum 1. Quartal 2007
14.05.2007–15.05.2007	Roadshow Q1 2007 (London, Frankfurt)
23.05.2007	Dresdner Kleinwort Small- and MidCap Conference (London)
01.06.2007	Hauptversammlung (München)
21.06.2007	Deutsche Bank German Corporate Conference (Frankfurt)
27.06.2007	Kirchhoff Small- and MidCap Conference (Zürich)
09.08.2007	Bericht zum 1. Halbjahr 2007
13.08.2007–14.08.2007	Roadshow Q2 2007 (London, Amsterdam)
11.09.2007	Forum Financial Services (Frankfurt)
17.09.2007–18.09.2007	Roadshow 09/2007 (New York, Chicago)
19.09.2007	Keefe, Bruyette & Woods European Financials Conference (London)
20.09.2007	M.M. Warburg German MidCap Conference (London)
25.09.2007	UniCredit German Investment Conference (München)
08.11.2007	Bericht zum 3. Quartal 2007
12.11.2007–13.11.2007	Roadshow Q3 2007 (London, Frankfurt)
14.11.2007	Analystenkonferenz Dt. Eigenkapitalforum (Frankfurt)
10.12.2007	ESN Small and MidCap Conference (London)

Der Vorstand steht in
regelmäßigem Dialog
mit den Anlegern.

Unsere jährliche Analystenveranstaltung haben wir erneut vor einem breiten Publikum im Rahmen des Deutschen Eigenkapitalforums am 14. November 2007 in Frankfurt durchgeführt.

Daten zur Interhyp Aktie

Wertpapierkennnummer	512 170
ISIN:	DE0005121701
Börsenplatz:	Frankfurter Wertpapierbörse
Handelssegment:	Amtlicher Markt
Indezugehörigkeit:	SDAX; CDAX; Prime All Share, Classic All Share; GEX
Art der Aktie:	nennwertlose Namensaktien
Börsenkürzel:	IYP
Reuters-Kürzel:	IYPGn.DE
Bloomberg-Kürzel:	IYP GR
Grundkapital:	6.501.250 EUR, eingeteilt in 6.501.250 Stückaktien
Designated Sponsors:	Deutsche Bank; Sal. Oppenheim
Börsengang:	29. September 2005

Angaben zur Dividende

Der Vorstand wird der Hauptversammlung am 4. Juni 2008 eine Dividendenzahlung von 4,10 EUR pro Aktie vorschlagen. Diese Dividende wird sich aus einer regulären Dividende von 2,10 EUR pro Aktie und einer zusätzlichen einmaligen Ausschüttung in Höhe von 2,00 EUR pro Aktie zusammensetzen. Damit werden wir wie schon für das Geschäftsjahr 2006 auch für das abgelaufene Jahr 75% des erzielten Jahresüberschusses der Interhyp AG und damit 13,7 Mio. EUR als reguläre Dividende ausschütten. Als Maßnahme zur Optimierung der Kapitalstruktur sollen zusätzlich 2,00 EUR pro Aktie, also 13,0 Mio. EUR, die aus dem Jahresüberschuss der Interhyp AG, aus angesammelten Gewinnen und aus der Kapitalrücklage stammen, an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Dividendenberechtigt sind alle ausgegebenen Aktien der Interhyp AG.

*Für das Geschäftsjahr 2007 sollen **4,10 Euro pro Aktie** ausgeschüttet werden.*

>>> **Wirtschaftliche Rahmenbedingungen**

- >>> Geschäft und Strategie
- >>> Organisation
- >>> Geschäftsverlauf
- >>> Risikobericht
- >>> Prognosebericht



Die Interhyp-Website

Aktuelle Top-Zinsen, unbestechliche Rechner
und das Beste aus über 50 Angeboten.

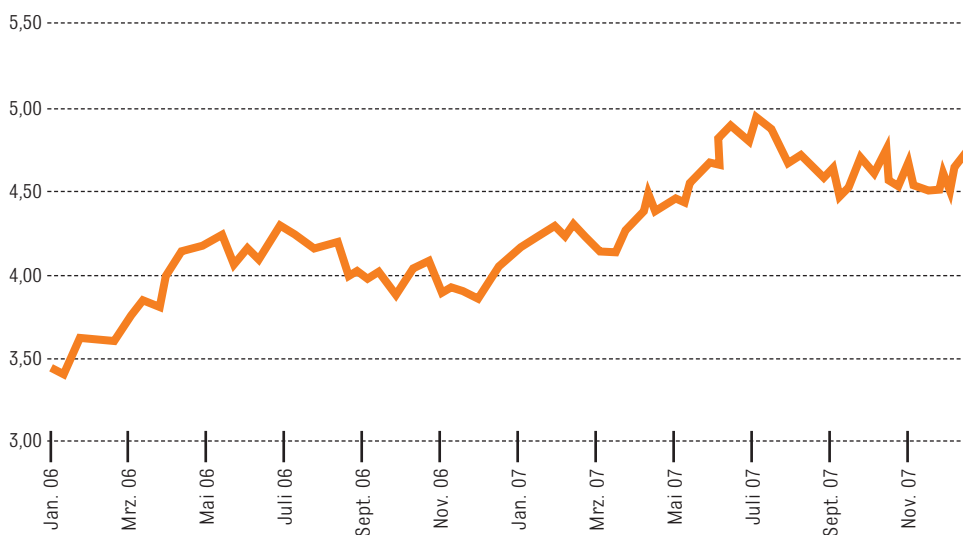
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2007 kann grundsätzlich in zwei sehr unterschiedliche Phasen geteilt werden. Während bis zum Frühsommer die Themen globales Wachstum und steigende Inflationsraten die Leitzinspolitik der Notenbanken und das Handeln der Investoren an den Zinsmärkten bestimmten, drehte die Stimmung im zweiten Halbjahr drastisch. US-Immobilienkrise, Subprime-Krise, Rezessionsangst, globaler Konjunkturrückgang und Bankenkrise waren plötzlich die beherrschenden Themen und führten zu einer kräftigen Reaktion an den Kapitalmärkten und in der Notenbankpolitik. So hat die Federal Reserve Bank die Leitzinsen von 5,25% zuerst in kleinen Schritten bis zum Dezember 2007 auf 4,25% und im Januar 2008 in einem dramatischen Schritt auf 3,00% gesenkt um das Eintauchen in eine längere Rezessionsphase zu verhindern. Das hat auch die Renditen der 10-jährigen US-Staatsanleihen, die Mitte des Jahres über 5,30% betragen hatten, bis zum Februar auf rund 3,60% sinken lassen. Die zweijährigen Titel haben angesichts der Kreditmarktkrise und der Fluchtbewegung der Anleger in hohe Qualität sogar ein Niveau von unter 2% erreicht und implizieren damit weitere Zinssenkungen der US-Notenbank. Auch in Euroland wurden angesichts der US-Schwäche die Wachstumsprognosen für 2008 im Laufe des 2. Halbjahres 2007 immer kritischer eingeschätzt, was seit Sommer wiederum zu sinkenden Langfristzinsen geführt hat. So haben die Renditen für 10-jährige Bundesanleihen, die mit 3,96% in das Jahr 2007 gestartet und im Sommer bis auf 4,67% gestiegen waren, seit Januar 2008 wieder ein Niveau von rund 3,90% erreicht. Die Europäische Zentralbank, die die Leitzinsen im Juni angesichts positiver Wachstumsprognosen und zunehmender Inflations Sorgen auf 4,00% angehoben hatte, konnte unter den neuen Rahmenbedingungen keine weiteren Zinsschritte rechtfertigen und versucht das Dilemma aus schwächeren Wachstumserwartungen, gleichzeitig aber hartnäckigen Inflationszahlen von über 3,0% und einer expansiven Geldmenge vorerst durch Stillhalten zu lösen. Die Zinsstrukturkurve in den USA hat sich im Jahresverlauf von flach auf sehr steil verändert und auch in Euroland hat sie einen positiven Verlauf angenommen.

In der zweiten Jahreshälfte wurden die **Wachstumsprognosen** in Euroland immer kritischer eingeschätzt.

Renditen 10-jährige Pfandbriefe in %



Branchenentwicklung

Das von der Bundesbank gemeldete Neugeschäftsvolumen von 181,8 Mrd. EUR in 2007 bedeutet einen Rückgang von 3% gegenüber den 188,2 Mrd. EUR in 2006. Im Jahresverlauf ist festzustellen, dass das 1. Halbjahr mit 94,5 Mrd. EUR deutlich stärker war als das 2. Halbjahr mit 87,4 Mrd. EUR. Das 4. Quartal war mit 42,0 Mrd. EUR dabei das schwächste Quartal seit dem 2. Quartal 2005. In dieser Entwicklung spiegelt sich das schwache Nachfrageverhalten der Kunden

- >> Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- >> Geschäft und Strategie
- >> Organisation
- >> Geschäftsverlauf
- >> Risikobericht
- >> Prognosebericht

allerdings nur gedämpft wider, da in diesen Zahlen auch ein erheblicher Anteil von internen Verlängerungen von bestehenden Darlehen der Kreditinstitute enthalten ist, der in 2007 unserer Einschätzung nach über dem Niveau von 2006 lag. In den Zahlen für das 4. Quartal macht sich auch bemerkbar, dass dieses Jahr im Gegensatz zu 2005 (Wegfall der Eigenheimzulage) und 2006 (Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007) keinerlei Basis für Sondernachfrage gegeben war.

Um ein detaillierteres Bild von der Nachfrage zu erhalten, gilt es, den Markt für Kauftransaktionen von privaten Haushalten in 2007 zu analysieren. Hier ergibt sich aus den Daten der Gutachterausschüsse in 11 großen deutschen Städten eine gegenüber 2006 praktisch unverändert geringe Aktivität. Auch 2007 lag damit die Anzahl der Transaktionen auf dem Niveau von 2004 und sogar noch unter dem Niveau von 2002 und 2003.

Die Baugenehmigungen erreichten in 2007 einen Tiefstand seit 1949.

Besonders schwach hat sich 2007 der Neubau entwickelt. So sind die Baugenehmigungen im Jahr 2007 mit rund 157.000 Einheiten um rund 28 % gegenüber 2006 gesunken und haben damit einen Tiefstand seit 1949 erreicht. Darin machen sich die erhöhten Baukosten, defensives Konsumentenverhalten und der Kahlschlag bei den direkten staatlichen Förderungen für Eigennutzer und steuerlichen Anreizen für Kapitalanleger drastisch bemerkbar. Bei den Preisen für Bestandsimmobilien ist in der Breite des deutschen Marktes auch in 2007 kein positiver Trend zu erkennen gewesen. Die Preise für klassische Einfamilienhäuser bewegen sich weiterhin auf dem Niveau von 1997. Eine Ausnahme bilden spezielle Mikrolagen im Hochpreissegment in gefragten Ballungsgebieten, in denen aufgrund des geringen Angebotes Preissteigerungen bemerkbar waren. Während im Durchschnitt die Mieten in Deutschland nur um rund 1 % gestiegen sind, waren in gesuchten, beschäftigungsstarken Städten in 2007 bereits Mietsteigerungen von bis zu 4,5% zu verzeichnen. Bei einem anhaltend geringen Neubauvolumen wird sich dieser Trend verfestigen. Aber auch hier gilt, dass die durchschnittlichen Mieten in Deutschland gerade einmal 5% höher als in 1997 liegen. In Summe war die Entwicklung am deutschen Wohnimmobilienmarkt auch 2007 sehr enttäuschend und höhere Beschäftigung sowie höhere Wachstumsraten der deutschen Wirtschaft haben bisher noch nicht zu einer Markterholung geführt.

Interhyp – Geschäft und Strategie

Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur

Geschäftstätigkeit

Die Interhyp AG ist Deutschlands führender unabhängiger Vermittler für private Baufinanzierungen. Als Broker tritt Interhyp nicht selbst als Kreditgeber auf, sondern wir wählen aus den Angeboten von über 50 Banken die optimale Finanzierung für unsere Kunden aus. Dabei setzen wir auf kompetente, persönliche und unabhängige Beratung durch unsere mehr als 250 Finanzierungsspezialisten. Zielgruppe sind Privatkunden, die eine Immobilie bauen oder kaufen wollen und dafür eine maßgeschneiderte Finanzierungslösung suchen. Außerdem helfen wir Kunden mit bestehenden Kreditengagements dabei, nach Ablauf der Zinsbindung bei ihrer Anschlussfinanzierung die Struktur optimal an mögliche neue individuelle Gegebenheiten und das Zinsumfeld anzupassen.

Startpunkt für eine individuelle Beratung ist eine Finanzierungsanfrage, die alle wichtigen Informationen zur finanziellen Situation des Kunden wie auch zum Objekt selbst enthält. Unsere Kundengewinnung zielt daher immer auf das Informationsangebot auf unserer Internetseite www.interhyp.de, auf der sich Interessenten nicht nur informieren, sondern auch verschiedene Online-Rechner nutzen können, eine erste Zinseinschätzung für ihr Vorhaben entwickeln und nicht zuletzt eine Finanzierungsanfrage ausfüllen und an uns absenden können.

Mit 17 Standorten in deutschen Großstädten ist Interhyp ein echter Multikanalanbieter für private Baufinanzierungen: Unabhängig davon, ob unsere Kunden per Internet, per Telefon oder schriftlich anfragen, im Beratungsprozess steht jedem Kunden dann sein persönlicher Berater zur Seite, der ihn während des gesamten Finanzierungsprozesses begleitet. Und jeder Kunde im Einzugsgebiet unserer Standorte kann ein persönliches Beratungsgespräch in der Niederlassung vereinbaren.

*Interhyp ist ein echter
Multikanalanbieter für
private Baufinanzierungen.*

Für eine fundierte Analyse der Finanzierungsmöglichkeiten nutzen unsere Berater die selbst entwickelte Softwareplattform eHyp, die im Beratungsgespräch hohe Effizienz und absolute Fokussierung auf den Kunden ermöglicht. Denn mit Hilfe von eHyp kann jeder Berater die Kundendaten mit den individuellen Kreditvergeberichtlinien der einzelnen Finanzierungspartner in Echtzeit abgleichen und die Konditionen für die optimale Finanzierungsstruktur kalkulieren. In diesen Prozess ist unser Kunde „live“ eingebunden, am Telefon genauso wie im persönlichen Gespräch vor Ort.

Den über 50 Kreditgebern, mit denen wir zusammenarbeiten, ermöglicht diese Vorgehensweise eine hohe Abschlusswahrscheinlichkeit, da die Anfragen nicht bei mehreren Instituten gleichzeitig eingereicht werden. Eine Zusammenarbeit mit Interhyp ersetzt bzw. ergänzt für Produzenten von Baufinanzierungen damit traditionelle und kostenintensivere Vertriebswege. Zudem können die Kreditgeber ihr Angebot für bestimmte Zielgruppen über die Kreditvergeberichtlinien exakt definieren. Die Vergütung für die Vermittlung des Kredits erfolgt bei Abschluss eines Darlehensvertrages durch die Kreditgeber an Interhyp. Damit profitieren die Banken von einem schlagkräftigen und schlanken Vertriebsweg für ihre Produkte auf rein variabler Kostenbasis. Dabei werden die Provisionen für unsere Vermittlungstätigkeit nicht über die Laufzeit des Darlehens verteilt gezahlt, sondern als Vergütung bei Zustandekommen eines Kreditvertrags. Darüber hinaus vergüten Kreditinstitute Skaleneffekte, die durch hohe Volumina erreicht werden, mit Zusatzprovisionen.

Rechtliche Struktur

Zur Interhyp-Gruppe gehören neben der Interhyp AG selbst zwei operativ tätige Tochtergesellschaften: Die Prohyp GmbH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft, die MLP Hyp GmbH ist zu 50,2% im Eigentum der Interhyp-Gruppe, zu 49,8% ist die MLP Finanzdienstleistungen AG beteiligt.

- >> Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- >> **Geschäft und Strategie**
- >> Organisation
- >> Geschäftsverlauf
- >> Risikobericht
- >> Prognosebericht

Die Tochtergesellschaft Prohyp GmbH ermöglicht unabhängigen Finanzdienstleistern bzw. Vermittlern, ihren Kunden bei der Baufinanzierung die volle Leistungsfähigkeit eines Baufinanzierungs-Brokers anzubieten – ohne selbst die Infrastruktur und die Prozesse schaffen zu müssen. Dabei verbindet Prohyp eine leistungsfähige Systemunterstützung mit einer umfassenden Produktauswahl, attraktiven Konditionen und dem Know-how erfahrener Baufinanzierungsexperten. Prohyp ist mit dieser Dienstleistung die führende unabhängige Immobilienfinanzierungsplattform für Finanzdienstleister in Deutschland. In 2007 entfielen 35,8% des von Interhyp vermittelten Finanzierungsvolumens auf diesen Geschäftszweig.

*Durch die **MLP Hyp GmbH** erhält MLP unsere volle Leistungsfähigkeit in der Immobilienfinanzierung.*

Die MLP Hyp GmbH ging im Rahmen der Kooperation mit der MLP Finanzdienstleistungen AG aus der Interhyp Service GmbH hervor, die im Jahr 2007 neu gegründet wurde. Zweck der Gesellschaft sind die Versorgung des MLP-Vertriebs mit Baufinanzierungsangeboten und der dazu notwendigen Softwaretechnologie sowie Unterstützung in der Abwicklung und die Erbringung damit verbundener Servicedienstleistungen im Rahmen der mit der MLP Finanzdienstleistungen AG geschlossenen langfristigen Kooperationsvereinbarung. Die operative Leitung der Gesellschaft liegt bei der Interhyp AG. Die Gesellschaft hat am 5. November 2007 den operativen Betrieb aufgenommen. Die MLP Hyp GmbH wird im Konzernabschluss voll konsolidiert, der Anteil der MLP Finanzdienstleistungen AG am erzielten Jahresüberschuss wird als Minderheitenbeteiligung ausgewiesen.

Im 2. Quartal 2007 ist Interhyp zudem eine langfristige Marketingkooperation mit der iMakler GmbH eingegangen und hat diese Kooperation mit einer Minderheitsbeteiligung in Höhe von 25,2% unterlegt.

Die 100%ige Tochtergesellschaft Hausfinanz Beratungsgesellschaft mbH führt derzeit keinen operativen Geschäftsbetrieb aus.

Vertriebswege

Interhyp nutzt zwei unterschiedliche Vertriebswege:

Die Interhyp AG bietet Interessenten Vermittlungsdienstleistungen unter der Marke Interhyp direkt an („Privatkundengeschäft“).

*Seit 2005 können auch **institutionelle Kooperationspartner** die Dienstleistung von Prohyp nutzen.*

Die Tochtergesellschaft Prohyp GmbH richtet sich an unabhängige Finanzdienstleister mit Baufinanzierungsangebot, lokale Baufinanzierungsspezialisten und institutionelle Partner, die mit Hilfe von Prohyp selbst als unabhängige Baufinanzierungsmakler auftreten und auf unsere Produktpalette zugreifen können („Vermittlergeschäft“). Dieses Segment wird unter der eigenständigen Marke Prohyp betrieben. Seit 2005 bieten wir die Fachkenntnis und Vertriebsleistung unserer Finanzierungsberater auch institutionellen Kooperationspartnern an. Diese erhalten von Prohyp Zugang zur Softwareplattform eHyp und können darüber auf das volle Produktspektrum und damit auch auf die Einkaufsposition der Interhyp AG zurückgreifen. Im Rahmen von Kooperationsverträgen können diese Baufinanzierungsleistungen in maßgeschneidertem Umfang von Prohyp bezogen werden. Partner können so ein umfangreiches Baufinanzierungsangebot für eigene Kunden innerhalb kurzer Zeit neu aufbauen oder bestehende Vertriebslösungen mit der Unterstützung von Prohyp optimieren.

Diese beiden Vertriebswege stellen gleichzeitig die Segmente der Finanzberichterstattung dar.

Niederlassungen

Im Jahr 2007 haben wir die mit dem Standort Nürnberg begonnene zweite Phase der Niederlassungsstrategie plangemäß abgeschlossen, in der seit Herbst 2006 zehn weitere regionale Präsenzen in wichtigen Ballungszentren Deutschlands aufgebaut wurden. Mit den schon zuvor eröffneten Standorten ist Interhyp nun in 17 großen Städten in Deutschland für Kunden auch vor Ort zugänglich und damit als vollwertiger Multikanalanbieter aufgestellt.

Eine genaue Auflistung der Standorte findet sich auf Seite 27 in diesem Bericht.

Interessenten im Einzugsgebiet der Standorte haben damit die Möglichkeit, sich in der Niederlassung auch persönlich vor Ort beraten zu lassen. Mit dieser Option machen wir unsere Dienstleistung noch greifbarer und sprechen so zusätzlich jene Kundenschichten an, die sich zwar über das Medium Internet informieren, die Transaktion aber nicht ohne einen persönlichen Kontakt abschließen möchten. Zudem kann sich Interhyp in diesen Regionen noch deutlicher als klare Alternative zur traditionellen Hausbank positionieren, zusätzlich auch lokale Bankpartner nutzen und auf regionaler Ebene enger mit Partnern aus der Immobilienwirtschaft zusammenarbeiten. Unsere Erfahrungen in den bereits erschlossenen Regionen zeigen, dass das Weiterempfehlungsverhalten lokal noch besser greift und sich die Kundenbeziehung intensiviert, ohne dass die Effizienz leidet. Ständige Prozessbeobachtung und -optimierung ermöglicht zudem eine „Ein-Preis-Politik“, die wiederum dazu führt, dass unseren Kunden eine Finanzierungsberatung vor Ort und gleichzeitig beste Konditionen zur Verfügung stehen. Interhyp hat damit ein durchgängiges Multikanalangebot geschaffen.

*Durch unsere **17 Niederlassungen** sind wir beim Kunden vor Ort.*

Prozesse

Unsere Kundengewinnungsmaßnahmen im Privatkundengeschäft sind sehr stark auf die Website von Interhyp (www.interhyp.de) ausgerichtet. Hier findet der Interessent vielfältige Informationen und Rechenanwendungen rund um die Themen Bau, Kauf, Modernisierung und Anschlussfinanzierung und kann sich so in der Orientierungsphase umfassend informieren. Bei Anzeigen in lokalen Printmedien steht die jeweilige Interhyp-Niederlassung mit direkten Ansprachemöglichkeiten im Vordergrund, bei überregionalen Marketingmaßnahmen dagegen die Kontaktmöglichkeit über eine kostenlose Servicenummer. Mit der Öffnung der regionalen Niederlassungen seit Mitte 2005 und dem Ausbau der Kapazitäten in der telefonischen Erstkundenbetreuung haben wir unsere Aktivitäten zur Kundengewinnung entsprechend erweitert.

Hat der Interessent einen konkreten Finanzierungsbedarf und möchte er die Dienstleistung von Interhyp in Anspruch nehmen, übermittelt er uns zunächst die für die Beratung und spätere Kreditentscheidung notwendigen persönlichen Angaben. Das kann entweder schriftlich, telefonisch oder über Eingabemöglichkeiten auf der Internetseite passieren. Die Kundenangaben beinhalten Details zu seinem Finanzierungsvorhaben, der gewünschten Finanzierungsstruktur, sofern hier schon konkrete Wünsche bestehen, aber auch zur Einkommens- und Vermögenssituation.

*Jeder Kunde hat einen **persönlichen Finanzierungsberater** an seiner Seite.*

Anschließend nimmt ein persönlicher Interhyp-Finanzierungsberater, der unseren Kunden durch den gesamten Finanzierungsprozess begleitet, Kontakt mit ihm auf und klärt erste Fragen. Sollte sich der Interessent im Einzugsgebiet eines unserer Standorte befinden, wird die Betreuung automatisch durch die nächstgelegene Niederlassung übernommen, um später auch einen persönlichen Kontakt vor Ort zu ermöglichen. Ist dies nicht der Fall, wird der Kontakt von Betreuungsteams der Interhyp-Zentrale in München übernommen.

Im weiteren Verlauf der Beratung werden die Zielvorstellungen des Kunden in den Dialog genauso mit einbezogen wie die individuelle Lebenssituation. Es werden die noch verbleibenden Schritte im Rahmen des Antragsverfahrens einschließlich der notwendigen Unterlagen besprochen und eine erste Indikation für mögliche Zinssätze gegeben.

Die proprietäre, leistungsfähige Softwareplattform eHyp ermöglicht es unseren Beratern dabei, die Machbarkeit der einzelnen Anfragen individuell und treffsicher zu beurteilen und in Echtzeit die günstigsten Anbieter für die gewünschte Finanzierungslösung zu ermitteln und zu vergleichen. Basis für diese Analyse sind mehrere hundert Kreditvergeberichtlinien je Kreditgeber, die im System hinterlegt sind.

Das eHyp-System, das auch in 2007 laufend weiterentwickelt wurde und starke Workflow-Unterstützung für den Berater bietet, macht es außerdem möglich, dass wir nach Vorliegen aller entscheidungsrelevanten Unterlagen bereits ein bindendes Konditionsangebot machen können. Für Bankpartner, die schon über derartige Schnittstellen verfügen, ist es uns sogar möglich, den endgültigen Kreditvertrag zu erstellen. Nach Vertragsunterzeichnung durch Kreditnehmer und Kreditgeber wird das Darlehen dann gemäß den Vorgaben des Darlehensnehmers ausgezahlt.

- > Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- >> **Geschäft und Strategie**
- >> Organisation
- >> Geschäftsverlauf
- >> Risikobericht
- >> Prognosebericht

Prozessschritte aus Kundensicht



Im Vermittlergeschäft stellt Interhyp Baufinanzierungsvermittlern und unabhängigen Finanzdienstleistern maßgeschneiderte Versionen der eHyp-Software zur Verfügung. Je nach Erfahrungs- und Kenntnisstand können diese Prohyp-Partner nun, ähnlich wie die Finanzierungsberater im Privatkundengeschäft, in Echtzeit Finanzierungsanfragen prüfen und die günstigsten Angebote ermitteln. Darüber hinaus stehen unsere Prohyp-Finanzierungsberater Vermittlern mit ihrem Fachwissen zur Verfügung, um sie beim Abschluss der Baufinanzierung zu unterstützen. Vermittler werden so – ohne zusätzlichen Aufwand – zum vollwertigen Baufinanzierungs-Broker für ihre Kunden. Das Ergebnis: bessere Kundenbindung und Erschließung neuer Kunden bei höchster Effizienz. Die Partner im Vermittlergeschäft erhalten eine Provision für jede von ihnen vermittelte Baufinanzierung. Diese Vergütung fließt zusammen mit dem Provisionsanteil für Interhyp in die Endkundenkondition ein. Interhyp zahlt den Partnern im Vermittlergeschäft dann deren Anteil an der Gesamtprovision aus. Seit August 2006 bieten wir unsere Dienstleistung im Vermittlerbereich auch institutionellen Kooperationspartnern an. Hier kann Prohyp individuell je nach der strategischen Ausrichtung des Kooperationspartners ein breites Spektrum von Kooperationsformen bieten: von der reinen Systemunterstützung und Zugangsmöglichkeit einer vorhandenen eigenen Vertriebsmannschaft beim Kooperationspartner bis hin zum kompletten Outsourcing des gesamten Vertriebsprozesses als „White-Label-Lösung“.

Produkte

98 Prozent der Roherträge kommen aus der Baufinanzierung.

In 2007 erzielte Interhyp 98,0% der gesamten Roherträge – also der Umsätze abzüglich der im Vermittlergeschäft ausbezahlten Provisionen – durch die Vermittlung von Baufinanzierungen. Sowohl im Privatkunden- als auch im Vermittlergeschäft stehen eine Vielzahl festverzinslicher, (teil-)variabel verzinslicher und andere spezielle Darlehensformen verschiedener Kreditgeber zur Auswahl. Eine vollständige Produktübersicht können Sie im Internet unter der Adresse <http://www.interhyp.de/produkte.html> herunterladen.

Der restliche Anteil von 2,0% am gesamten Rohertrag entfällt auf Absicherungsprodukte rund um die Immobilie und deren Finanzierung – insbesondere zur Darlehensabsicherung und Wohngebäudeversicherung. Zudem sind noch diejenigen Erträge enthalten, die bis zur Veräußerung der Haselsteiner & Wolsdorf GmbH im Oktober 2007 aus Dienstleistungen im Bereich der Vermögensverwaltung erwirtschaftet wurden.

Absatzmärkte

Interhyp hält als Marktführer in Deutschland einen Marktanteil von 3,53% am Neugeschäft privater Baufinanzierungen in Deutschland. Als mit großem Abstand führender Broker für Baufinanzierungen sehen wir auf unserem heimischen Absatzmarkt weiterhin deutliche strukturell bedingte Wachstumschancen.

Zusätzlich befinden wir uns in der Analyse- und Bewertungsphase möglicher längerfristiger Wachstumsoptionen, die sich für unser Geschäftsmodell in internationalen Märkten bieten könnten. Die Hauptvoraussetzungen für einen aus unserer Sicht attraktiven Absatzmarkt sind der Entwicklungsstand des Vermittlersektors und die Existenz von potenziellen Bankenpartnern, die für sich eine klare Wachstumsstrategie in der privaten Baufinanzierung verfolgen wollen.

Wettbewerb

Interhyp steht vorrangig mit lokalen Kreditinstituten und Bausparkassen sowie nationalen Geschäftsbanken im Wettbewerb – grundsätzlich im gesamten Bundesgebiet und insbesondere mit lokalen Anbietern auch an den Standorten der Niederlassungen. Weitere Wettbewerber sind Direktbanken wie ING-DiBa und Online-Finanzierungsvermittler wie Dr. Klein & Co. AG (Teil der Hypoport AG) und Planethome (100%ige Tochter der HypoVereinsbank) sowie unabhängige Finanzdienstleister.

Eine Reihe von Wettbewerbern aus dem Bankensektor haben allerdings den Mehrwert einer Ergänzung ihrer bestehenden traditionellen Vertriebskanäle um den Vertrieb über unabhängige Baufinanzierungsmakler erkannt und nutzen ihre Wachstumschancen als Produzent, indem sie als Produktgeber mit Interhyp kooperieren. Andere zumeist regional aufgestellte Banken nutzen eine Kooperation mit Prohyp dafür, ihren Kunden eine Baufinanzierungslösung selbst dann anbieten zu können, wenn das eigene Produktangebot der Bank keine Lösung bietet.

Unternehmenssteuerung

Operative Kennzahlen

In der Finanzierungsberatung (Privatkundengeschäft und Vermittlergeschäft) kommen zur Beurteilung des Erfolgs folgende Kennzahlen zum Einsatz:

- Anzahl der Finanzierungsanfragen
- Anzahl der an Finanzierungspartner weitergeleiteten Finanzierungspakete
- Anzahl der erfolgreich abgeschlossenen Finanzierungen
- die daraus gewinnbaren Konvertierungsraten für die Einzelschritte im Vertriebsprozess
- die erzielte Marge
- das Darlehensvolumen
- Weiterempfehlungsquoten

Mit Hilfe der genannten Größen lassen sich in allen Organisationseinheiten quantitative und qualitative Ergebnisindikatoren zu Steuerungszwecken ableiten. Hierbei fließen auch die Auslastung des Beraters, die aus den Kundenfeedbacks gewonnene Zufriedenheit und weitere qualitative Maßstäbe ein.

Strategische Kennzahlen

Aufgrund der Ausrichtung der Interhyp AG auf eine organische Wachstumsstrategie in der Vermittlung von Baufinanzierungen stellt der Marktanteil gemessen am Gesamtvolumen des Neugeschäfts mit wohnwirtschaftlichen Darlehen an Privatpersonen in Deutschland eine zentrale strategische Kenngröße dar. Eine Messung erfolgt auf Grundlage der von der Deutschen Bundesbank veröffentlichten Angaben. Die Grafik auf Seite 22 beschreibt die Entwicklung des Interhyp-Marktanteils seit 2005. Das Volumen der abgeschlossenen Finanzierungen stellt zudem eine komparative Größe für die Messung der Wettbewerbssituation dar. Da nicht alle direkten Wettbewerber im Markt für Baufinanzierungsvermittlung am Kapitalmarkt vertreten sind, ist eine direkte Erhebung jedoch großteils nicht möglich.

Für die Entwicklung von Interhyp im Markt der Baufinanzierungsvermittlung kann hingegen eine Analyse stattfinden, da die Finanzierungsvolumina des Neugeschäfts unserer Partnerbanken weitgehend bekannt sind. Eliminiert man aus diesen Gesamtzahlen den Anteil des Neugeschäfts, der über andere Vertriebswege generiert wird, lässt sich eine Marktanteilsschätzung für Baufinanzierungs-Broker in Deutschland auf jährlicher Basis annähernd ableiten.

- >> Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- >> **Geschäft und Strategie**
- >> Organisation
- >> Geschäftsverlauf
- >> Risikobericht
- >> Prognosebericht

Interhyp setzt auf **kontinuierliche Marktanteilsgewinne.**

Marktanteil Neugeschäft private Wohnungsbaukredite quartalsweise, in %

Q1 2005	1,42
Q2 2005	1,50
Q3 2005	1,92
Q4 2005	2,06
Q1 2006	2,11
Q2 2006	2,03
Q3 2006	2,44
Q4 2006	2,85
Q1 2007	2,89
Q2 2007	3,17
Q3 2007	2,89
Q4 2007	3,53

Finanzkennzahlen

Bei der Umsatzbetrachtung stellen wir bewusst auf die Roherträge (=Nettoumsatz) ab, da in den (Brutto-) Umsatzerlösen auch Provisionen für Partner im Vermittlergeschäft Prohyp enthalten sind, die sich nicht auf die Erträge bei Interhyp auswirken, sondern nur an den Partner für dessen Vertriebsleistung durchgeleitet werden.

Daher ermitteln wir eine auf das abgeschlossene Finanzierungsvolumen bezogene Rohertragsmarge und auch bei der Rentabilitätsbetrachtung wird die EBIT-Marge an den Roherträgen gemessen.

Als operativer Frühindikator dient uns insbesondere der Antragseingang aus verschiedenen Marketingkanälen. Da die Abschlüsse der Finanzierungen zeitlich im Durchschnitt rund sechs Wochen auf den Antrag folgen, lässt sich über Annahmen hinsichtlich der durchschnittlichen Darlehensgröße, Konvertierungsraten und Bearbeitungsdauern bei den Banken der Ertragsstrom aus den erzielten Provisionserlösen abschätzen. Längerfristige Frühindikatoren beziehen sich auf gesamtwirtschaftliche Faktoren, die die Transaktionshäufigkeit im Baufinanzierungsmarkt beeinflussen können, wie Preisentwicklung, Konsumentenvertrauen, Arbeitslosigkeitsrate und Zinsentwicklung insbesondere der längeren Laufzeiten.

Finanzielle Ziele

Interhyp veröffentlichte im Februar 2007 die Erwartungen für das Gesamtjahr bezüglich folgender Kennzahlen:

- vermitteltes Baufinanzierungsvolumen
- Roherträge
- Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)

In der folgenden Tabelle sind die ursprüngliche Erwartung vom Februar 2007 sowie die notwendig gewordene Anpassung der Ziele vom September 2007 den jeweiligen Ergebnissen für das Geschäftsjahr 2006 gegenübergestellt:

In einem schwierigen Marktumfeld mussten wir unsere **Jahresziele anpassen.**

Finanzkennzahl	Erwartetes Ergebnis (Februar 2007)	Erwartetes Ergebnis (September 2007)	Vorjahresergebnis
Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen	>6 Mrd. EUR	5,7 Mrd. EUR	4,4 Mrd. EUR
Rohertrag	>80 Mio. EUR	75 Mio. EUR	60,1 Mio. EUR
EBIT	32 Mio. EUR	27 Mio. EUR	22,4 Mio. EUR

Ein überraschender Rückgang der Kundennachfrage und ein defensiveres Abschlussverhalten unserer Antragsteller Ende August und Anfang September, das wir auf die Verschärfung der Kreditkrise in den USA und die intensive Verunsicherung durch die in den Medien groß diskutierte Schieflage der IKB und Sachsen LB zurückführen, hat unsere Aussicht auf den Geschäftsverlauf bis zum Jahresende konservativer werden lassen. Aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen haben wir ein Erreichen der ursprünglichen Ziele als nicht mehr realistisch erachtet und die Erwartungen für das Gesamtjahr wie eben dargestellt angepasst.

Im Folgenden finden sich die geänderte Erwartung sowie ein Soll-Ist-Vergleich zu den tatsächlich erreichten Werten für diese Kenngrößen:

Finanzkennzahl	Erwartetes Ergebnis (Februar 2007)	Erzieltes Ergebnis	Differenz in %
Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen	>6 Mrd. EUR	5,7 Mrd. EUR	>-5,7 %
Rohertrag	>80 Mio. EUR	75,4 Mio. EUR	>-5,8 %
EBIT	32 Mio. EUR	28,5 Mio. EUR	-11,0 %

Somit zeigt sich, dass das abgeschlossene Finanzierungsvolumen und davon abhängig auch die weiteren Kennzahlen niedriger als ursprünglich im Februar 2007 angenommen ausgefallen sind. Hauptursache dafür sind die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Effekte aus der US-Kreditkrise, die sich auf der Nachfrageseite negativ für den Baufinanzierungsmarkt und damit auch für Interhyp ausgewirkt haben.

Finanzkennzahl	Erwartetes Ergebnis (September 2007)	Erzieltes Ergebnis	Differenz in %
Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen	5,7 Mrd. EUR	5,7 Mrd. EUR	–
Rohertrag	75 Mio. EUR	75,4 Mio. EUR	+0,5 %
EBIT	27 Mio. EUR	28,5 Mio. EUR	+5,5 %

*Die angepassten **finanziellen Ziele** haben wir erreicht.*

Die im September 2007 angepassten Wachstumsziele konnten jedoch auch in einem weiterhin sehr herausfordernden Marktumfeld erreicht bzw. leicht übertroffen werden: Das Finanzierungsvolumen stieg im Vorjahresvergleich um 29% auf 5,7 Mrd. EUR, der Rohertrag konnte um 25% auf 75,4 Mio. EUR gesteigert werden. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern stieg um 27% auf 28,5 Mio. EUR.

Unsere weitere Planung für die genannten Steuerungsgrößen finden Sie im Prognosebericht auf Seite 49.

- >> Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- >> **Geschäft und Strategie**
- >> Organisation
- >> Geschäftsverlauf
- >> Risikobericht
- >> Prognosebericht



**Ob Bester Baufinanzierer oder
Testsieger im Online-Bereich:**

*Auch in den kommenden Jahren
wollen wir Top-Ergebnisse erzielen.*

Nichtfinanzielle Ziele

Das Geschäftsmodell, das auf kompetente Beratung abstellt, sowie das rapide Wachstum lassen den Bereich Ausbildung und Qualifizierung stark in den Mittelpunkt rücken. So stellt ein eigenes Ausbildungs- und Qualifizierungsteam sicher, dass neue Kolleginnen und Kollegen durch ein umfassendes Trainingsprogramm auf ihre Aufgaben in der Finanzierungsberatung vorbereitet werden und sich mit den Grundwerten von Interhyp identifizieren.

Der Ausbau von Interhyp zum Multikanalanbieter stellte mit der Eröffnung von neun weiteren Niederlassungen in 2007 eine Herausforderung für die Vertriebsmannschaft dar. Ein Ziel der Regionalisierungsstrategie war, die notwendigen neuen Mitarbeiter direkt in der Region für die Niederlassung zu rekrutieren. Dennoch mussten weitere Ressourcen in die Regionen verschoben werden: So sind in jeder Niederlassung auch erfahrene Finanzierungsberater, die bisher in München angesiedelt waren, sowie ein Niederlassungsleiter und Teamassistenten notwendig. Hier zeigte sich, dass unsere Unternehmenskultur imstande ist, die nötigen flexiblen Mitarbeiter zu binden, um mit Interhyp den Schritt der Regionalisierung so schnell und erfolgreich umsetzen zu können. Im Erhalt der Unternehmenskultur trotz raschem Mitarbeiterwachstum liegt ein weiteres wichtiges nichtfinanzielles Ziel von Interhyp.

In der Ausgabe 08/2007 des Wirtschaftsmagazins *€uro/Finanzen* wurde Interhyp außerdem in einem Vergleichstest von 17 namhaften Anbietern zum zweiten Mal in Folge zum „Besten Baufinanzierer“ gekürt:

Interhyp ist wieder „Beste Baufinanzierer“ ...

Interhyp erreichte mit noch größerem Abstand als im Vorjahr den ersten Platz in der Gesamtwertung. Der Test wurde von einem unabhängigen Analyseinstitut durchgeführt, das nicht nur Groß- und Filialbanken, sondern auch Direktbanken, spezialisierte Kreditvermittler und Finanzdienstleister auf den Prüfstand gestellt hat. Gegenstand der Untersuchung waren nicht nur die Konditionen für Sofortfinanzierungen und Forward-Darlehen, sondern im Rahmen von Testkäufen vor allem auch die Beratungs- und Servicequalität der einzelnen Anbieter. Interhyp erzielte durchgängig Bestnoten. Dass wir uns hier von anderen Anbietern im Markt abheben konnten, bestätigt uns in unseren Ansprüchen und Zielen hinsichtlich unserer Beratungs- und Servicequalität. Auch bei kommenden Vergleichstests betrachten wir es als unser Ziel, eine Top-3-Platzierung zu erreichen, um unserer herausgestellten Positionierung im Markt für private Baufinanzierung gerecht zu werden.

Die Zeitschrift *FINANZtest* der Finanzdienstleistungsspezialisten der Stiftung Warentest hat zudem die Qualität der Online-Angebote von Baufinanzierungsanbietern getestet. Wir sind auch aus diesem Vergleich als klarer Testsieger hervorgegangen und haben als einziges Unternehmen das Qualitätsurteil „SEHR GUT“ erhalten.

Untersucht und bewertet wurden von den unabhängigen Testern unter anderem Informationen zur Baufinanzierung und zum Kreditangebot, die Prozessschritte bis zum Angebot, die Nutzerführung der Seite und Angaben zur Erreichbarkeit der Anbieter. Wir freuen uns, dass Interhyp in diesem Test der „mit Abstand beste Internetauftritt“ bescheinigt wurde.

... und hat den „mit Abstand besten Internetauftritt.“

- > Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- > **Geschäft und Strategie**
- > Organisation
- > Geschäftsverlauf
- > Risikobericht
- > Prognosebericht

Strategie der Segmente

Privatkundengeschäft

Im Geschäft mit dem Endkunden unter der Marke Interhyp konzentrieren wir uns darauf, weiteres starkes organisches Wachstum zu erzielen. Dies geschieht sowohl durch kontinuierlichen Ausbau und regelmäßige Evaluation unserer zentralen Marketingaktivitäten als auch durch die laufende Optimierung der Abläufe im Vertrieb. Darüber hinaus haben wir uns mit der seit 2005 eingeschlagenen Regionalisierungsstrategie mit nunmehr 17 Standorten in Deutschland zu einem kompletten Multikanalanbieter entwickelt. Eine immer tiefere Durchdringung breiterer Kundenschichten und die Erhöhung von Abschlusswahrscheinlichkeiten nach einem persönlichen Gespräch mit dem Finanzierungsberater sind Kernbestandteile der Regionalisierungsüberlegungen. Die Bevölkerungsdichte in Deutschland ist stark auf die großen Städte konzentriert, zugleich stammt unsere Nachfrage zum Großteil aus diesen Ballungsräumen. Folglich präsentieren wir uns auch dort mit unseren Niederlassungen: In der ersten Phase der Regionalisierung bis Herbst 2006 wurden Niederlassungen in den sieben größten deutschen Städten eröffnet. Mit Abschluss der zweiten Phase im Oktober 2007 sind wir insgesamt an 17 Standorten in Deutschland vor Ort erreichbar. Diese neuen Standorte in Ballungsgebieten mit rund 500.000 Einwohnern sind in der Startphase personell etwas kleiner dimensioniert, können von den Büroflächen und der Ausstattung her aber parallel zur Steigerung der lokalen Marktanteile auf Zielgrößen von rund 10 Finanzierungsberatern anwachsen und damit noch produktiver werden. Das ist das vorrangige Ziel für die neuen Standorte in 2008.



Interhyp ist seit Oktober 2007 an 17 Standorten vor Ort erreichbar.

Die Entscheidung für die konsequente Fortführung der Regionalisierung liegt in den positiven Erfahrungen begründet, die in den ersten Standorten gesammelt werden konnten. Im Einzelnen sind dies:

- ein gesteigertes Antragsaufkommen aus der Region durch Kunden, die sich zwar im Internet informieren, aber bei einer so bedeutenden Transaktion wie der Baufinanzierung den persönlichen Kontakt zu einem Finanzierungsspezialisten suchen
- eine höhere Abschlusswahrscheinlichkeit bei den Kunden, die die Option auf einen Vor-Ort-Termin in der Interhyp-Niederlassung genutzt haben
- stärkere regionale Weiterempfehlungsketten
- eine erhöhte Marketingeffizienz durch geringere Streuverluste

Die nebenstehende Tabelle gibt einen Überblick über die Standorte unserer Niederlassungen.

Die Interhyp-Niederlassungen

Stadt	Eröffnung	Adresse	Telefon
München	Juli 2005	Marcel-Breuer-Str. 18 80807 München	089 - 20 30 72 000
Frankfurt	Juli 2005	Baseler Straße 10 60329 Frankfurt/Main	069 - 24 75 5 100
Hamburg	Juli 2005	Stadthausbrücke 1–3 20355 Hamburg	040 - 22 63 1 100
Köln	November 2005	Im Mediapark 4e 50670 Köln	0221 - 29 20 8 100
Berlin	April 2006	Leipziger Str. 121 10117 Berlin	030 - 20 00 41 100
Stuttgart	Juni 2006	Heilbronner Str. 156 70191 Stuttgart	0711 - 25 25 6 100
Düsseldorf	September 2006	Hans-Böckler-Str. 1 40476 Düsseldorf	0211 - 54 25 1 100
Nürnberg	Dezember 2006	Theresienstraße 9 90403 Nürnberg	0911 - 47 75 22 100
Mannheim	März 2007	Dynamostraße 17 68165 Mannheim	0621 - 49 07 05 100
Wiesbaden	April 2007	Schiersteiner Str. 86 65187 Wiesbaden	0611 - 95 01 69 100
Hannover	April 2007	Aegidientorplatz 2b 30159 Hannover	0511 - 47 53 96 100
Leipzig	Juni 2007	Brühl 67 04109 Leipzig	0341 - 98 97 48 100
Bremen	Juni 2007	Lloydstraße 4–6 28217 Bremen	0421 - 98 98 52 100
Dortmund	Juli 2007	Rheinlanddamm 199 44139 Dortmund	0231 - 53 38 33 100
Karlsruhe	September 2007	Stephanienstraße 57 76133 Karlsruhe	0721 - 92 13 37 100
Essen	Oktober 2007	Huyssenallee 78–80 45128 Essen	0201 - 82 13 46 100
Bielefeld	Oktober 2007	Walther-Rathenau-Str. 35 33602 Bielefeld	0521 - 97 79 54 100

Eine weitere organisatorische Veränderung fand im Privatkundengeschäft im Berichtszeitraum statt. Um auch organisatorisch die Spezialisierung von Interhyp als Baufinanzierungsanbieter konsequent umzusetzen, wurde die Vermögensverwaltungstochter Haselsteiner & Wolsdorf GmbH an eine private Investorengruppe verkauft:

Die im Oktober 2007 veräußerte Haselsteiner & Wolsdorf GmbH war als Vermögensverwalter unter §32 des Gesetzes über das Kreditwesen bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) registriert und betreute über das Kreditwesen im Rahmen von Verwaltungsmandaten in allen Fragen der Anlage- und Vorsorgestrategie. Dabei setzte H&W schwerpunktmäßig Investmentfonds der weltweit führenden Asset Manager ein. Das Unternehmen wurde 1996 von den Interhyp-Vorständen Robert Haselsteiner und Marcus Wolsdorf gegründet und im Jahr 2003 zu 100% erworben. Der Verkauf des Unternehmens an neue Eigentümer fand statt, um die Fokussierung von Interhyp auf die Baufinanzierung auch organisatorisch konsequent umzusetzen. Die ehemalige Haselsteiner & Wolsdorf GmbH firmiert seit 1. Januar 2008 unter Novethos GmbH.

*Auch organisatorisch besteht ein starker Fokus auf die **Spezialisierung in der Baufinanzierung.***

- >> Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- >> **Geschäft und Strategie**
- >> Organisation
- >> Geschäftsverlauf
- >> Risikobericht
- >> Prognosebericht

Vermittlergeschäft

Im Vermittlergeschäft haben sich im Rahmen einer klaren Wachstumsstrategie die Kernzielgruppen Einzelvermittler und institutionelle Partner herauskristallisiert.

Zum einen steht Prohyp unabhängigen Finanzdienstleistern und Vermittlern, die ihren Kunden Baufinanzierungslösungen anbieten wollen, als Partner zur Verfügung. Diese freien Berater sind in der Regel selbst keine Spezialisten in der Baufinanzierung und erhalten mit Prohyp eine komplette Brokerage-Funktionalität: das Produktangebot einer Vielzahl von Banken, die Leistungsfähigkeit der führenden Baufinanzierungsplattform und eine individuelle Fachberatung durch die Prohyp-Baufinanzierungsspezialisten. Ohne Aufwand können sich freie Finanzdienstleister mit Prohyp so als Baufinanzierungs-Broker positionieren. Parallel entsteht mit der zunehmenden Verbreitung des Brokerage-Modells eine wachsende Gruppe unabhängiger Baufinanzierungsspezialisten, die regional agieren, erfahren und kompetent beraten und für ihren Service ein leistungsfähiges Produktangebot benötigen. Auch dieser Gruppe steht Prohyp heute mit einem direkten Zugriff auf das eHyp-System und einer direkten Einreichmöglichkeit bei Banken zur Seite.

Zum anderen haben wir uns mit der konsequenten Gewinnung weiterer institutioneller Kooperationspartner für eine Zusammenarbeit mit Prohyp weiter in das für uns noch relativ neue Teilssegment bewegt. Hier bieten wir ein komplettes Baufinanzierungspaket als Outsourcinglösung an, das von der Website-Integration bis hin zur ausgelagerten Kundenberatung reichen kann. Dementsprechend hatten wir schon in 2006 die technologische Leistungsfähigkeit angepasst, und in 2007 haben wir die Organisationsstruktur bei Prohyp an die breitere Dienstleistungspalette angeglichen:

Prohyp konnte weitere wichtige institutionelle Kooperationspartner gewinnen.

Konkret haben wir im Februar 2007 ein gesondertes Team für die Gewinnung und die Betreuung institutioneller Kooperationspartner gegründet. In 2007 konnten so zahlreiche neue Kooperationen geschlossen werden, unter anderem mit Finanzdienstleistungsunternehmen wie MLP, CosmosDirekt und der comdirect bank. Das Team für die Betreuung lokaler Baufinanzierungsspezialisten und unabhängiger Finanzberater wurde zudem im Laufe des Jahres in sechs Regionen in Deutschland (Nord, West, Mitte, Ost, Südwest, Südost) vor Ort angesiedelt, da wir für dieses Vermittlersegment in regionaler Nähe zu unseren Partnern hohe Wachstumschancen sehen.

Ziele der strategischen Ausrichtung im Geschäft mit institutionellen Partnern sind die Gewinnung neuer Großkooperationen für unsere Prohyp-Plattform und die optimale Ausschöpfung der Möglichkeiten aus bereits bestehenden Kooperationen.

Ziele der strategischen Ausrichtung im anderen Teilssegment, dem Geschäft mit lokalen Baufinanzierungsspezialisten und unabhängigen Finanzmaklern, sind Wachstum über die Gewinnung weiterer aktiver Partner für die Darlehensvermittlung sowie die Erhöhung des über Prohyp vermittelten Finanzierungsvolumens pro Partner.

Dabei setzen wir für das beschriebene Gesamtsegment auf eine starke und klar erkennbare Marke, die sich als Partner der Wahl in der Baufinanzierung für unabhängige Anbieter positioniert. Der Markenauftritt basiert auf einer Anzeigenkampagne in Branchenpublikationen, aktiver Pressearbeit und gezielter Präsenz vor Ort – wie zum Beispiel im Rahmen von Roadshows und Schulungen. Prohyp nimmt zudem an den wichtigsten Fachmessen für unabhängige Finanzberater teil. Die Zahl der aktiven Partner (Vermittler, die in den letzten zwölf Monaten unter Inanspruchnahme der Dienstleistungen von Prohyp eine Baufinanzierung abgeschlossen haben) konnte 2007 um 27% auf 3.065 Partner gesteigert werden.

Anzahl aktive Prohyp-Partner	
2005	1.325
2006	2.418
2007	3.065

Strategische Beteiligungen

Am 23. Juli 2007 haben wir die Meldung veröffentlicht, dass Interhyp zusammen mit dem Finanzdienstleister MLP ein Unternehmen gründet. Über das „MLP Hyp“ benannte Unternehmen bekommen MLP-Berater Zugriff auf die eHyp-Produkt- und -Systemplattform für Baufinanzierungen und werden gezielt in Baufinanzierungsfragen unterstützt. In Zukunft wird MLP sein Baufinanzierungsgeschäft über die neue Gesellschaft abwickeln. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Schwetzingen und hat die Geschäftstätigkeit am 5. November aufgenommen. Die Interhyp hält 50,2% der Anteile an der MLP Hyp GmbH, MLP die restlichen 49,8%. Die operative Führung liegt bei der Interhyp AG, welche auch die Geschäftsführer stellt.

Die MLP Finanzdienstleistungen AG hat im Jahr 2006 private Baufinanzierungen in Höhe von rund 900 Mio. EUR vermittelt. Gemeinsames Ziel für 2008 ist es, das Neugeschäft von MLP schrittweise über MLP Hyp abzuwickeln. Da das Unternehmen auf bestehendes Neugeschäft aufsetzt und aufgrund der komplementären Beiträge der beiden Partner nur mit geringen Investitionen verbunden ist, soll es schon in 2008 einen positiven Ergebnisbeitrag liefern.

*Die neue MLP Hyp soll künftig das **gesamte Baufinanzierungsvolumen von MLP** abwickeln.*

Im 2. Quartal 2007 ist Interhyp zudem eine langfristige Marketingkooperation mit der iMakler GmbH eingegangen und hat diese Kooperation mit einer Minderheitsbeteiligung in Höhe von 25,2% unterlegt. Die Dienstleistung des Unternehmens setzt auf innovative Wege in der Immobilienvermarktung mittels eines Festpreisangebots. Für uns ergeben sich durch die Zusammenarbeit, die Interhyp als exklusiven Finanzierungspartner präsentiert, nachhaltige Interessenten- und Kundengewinnungsmöglichkeiten.

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten

Die Aktivitäten im Software Development im Jahr 2007 zielten auf die Erweiterung der Softwareplattform eHyp um allgemeine, für beide Geschäftssegmente verfügbare Funktionen. Neuerungen wurden aber auch für das Privatkundengeschäft eingeführt, ebenso im Vermittlergeschäft, für das im Berichtszeitraum die meisten Softwareprojekte durchgeführt wurden. Zusätzlich wurde die Anbindung institutioneller Kooperationspartner wie MLP, CosmosDirekt und comdirect an die eHyp-Plattform vorbereitet bzw. durchgeführt.

Schwerpunkte der segmentübergreifenden Aktivitäten lagen auf Themen wie der Erweiterung des Workflow-Portals für Bankpartner, der Integration von Kombinationsmöglichkeiten mit Nachrangdarlehen in den Zinsvergleich sowie neuen Reporting-Anwendungen.

*Unsere **eHyp Plattform** hat neue Funktionen bekommen.*

Für das Privatkundengeschäft wurden zahlreiche prozessuale Verbesserungen und Erweiterungen vorgenommen, die effizient fließende und gut strukturierte Arbeitsabläufe unterstützen und sowohl unsere Vertriebssteams als auch interne vertriebsnahe Abteilungen schlagkräftiger machen.

Im Vermittlergeschäft wurden Erweiterungen vor allem im Hinblick auf die systemseitige Unterstützung von professionellen Baufinanzierungsvermittlern und institutionellen Kooperationen implementiert. Zusätzlich wurden die Möglichkeiten im eHyp-Zinscheck für Vermittler um die Einbindung von Förderdarlehen erweitert und eine systematische Vermittlerbefragung samt Auswertungsmöglichkeiten in die Software integriert.

Die Aufwendungen für Forschung betragen im Berichtszeitraum 1,3 Mio. EUR gegenüber 1,2 Mio. EUR in 2006. Damit beträgt die F&E-Quote 1,8% des Rohertrages.

Im Vorjahr angefallene Entwicklungskosten für die selbst erstellte Software eHyp wurden als Vermögensgegenstand bilanziell aktiviert und über eine Nutzungsdauer von drei Jahren abgeschrieben.

- > Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- > Geschäft und Strategie
- > Organisation
- > Geschäftsverlauf
- > Risikobericht
- > Prognosebericht

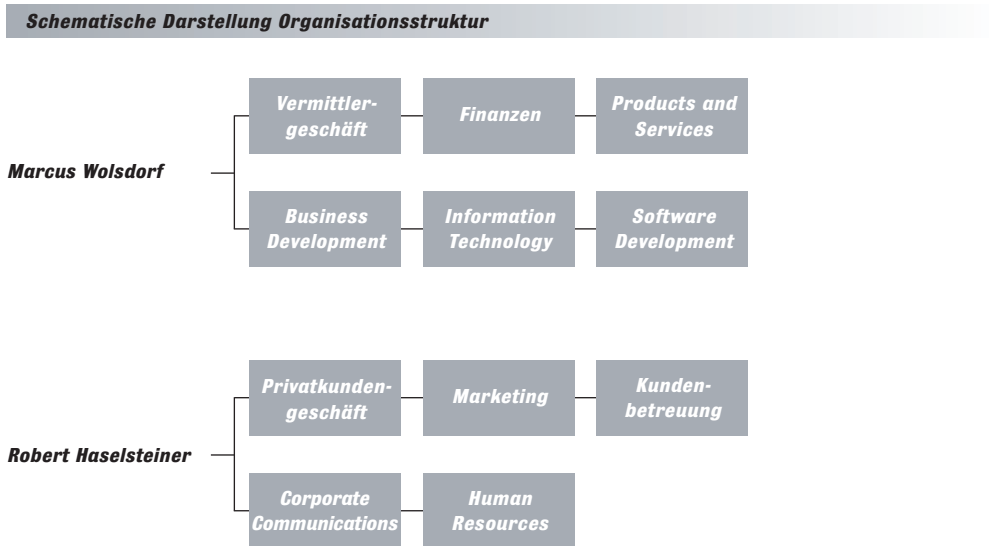
Zur Erreichung der Ziele unserer Entwicklungsaktivitäten, die am Standort München angesiedelt sind, war kein Einkauf externen Knowhows notwendig, jedoch wurde unser Software Development Team um drei Mitarbeiter erweitert.

Auch die Ressourcen im Produktmanagement, die sicherstellen sollen, dass die Scoringsysteme, die Kriterien für die Kreditentscheidung und Preisfindung sowie Bewertungsmethoden der einzelnen Banken im System ideal abgebildet sind, wurden erneut ausgebaut.

Organisation

Interhyp besitzt eine zentrale Führungsstruktur mit zwei gleichberechtigten Vorständen (Co-CEOs), gleichzeitig aber einer klaren Trennung der Zuständigkeitsbereiche für einzelne Ressorts und die beiden Kundengeschäftsbereiche.

Die Gründer führen das Unternehmen als gleichberechtigte Vorstände.



Vergütungssystem

Der Vorstand erhält eine Vergütung, die sich aus fixen und variablen Bestandteilen zusammensetzt. Details finden sich im Vergütungsbericht auf Seite 105 im Corporate Governance Bericht.

Das Vergütungssystem des Aufsichtsrats sieht fixe Komponenten vor, die je nach Amt variieren und von der Teilnahme an Sitzungen abhängen.

Das Vergütungssystem in den Vertriebsbereichen sieht sowohl für das Privatkundengeschäft als auch das Vermittlergeschäft ein fixes Grundgehalt sowie eine zusätzlich mögliche variable Vergütung vor. Über den variablen Teil der Vergütung partizipiert der Finanzierungsberater an den beim Abschluss von Finanzierungen jeweils auf monatlicher Basis erzielten Provisionserlösen.

Neue Mitarbeiter im Vertriebsbereich sind in den ersten Monaten, in denen sie selbst noch keine Kunden beraten, von diesem Anreizsystem ausgeschlossen. Diese Phase betrachten wir als Investitionsphase in die fachlich fundierte Ausbildung unserer Mitarbeiter.

Tätigkeiten in anderen Bereichen von Interhyp werden über ein Grundgehalt und einen jährlichen variablen Leistungsbonus abgegolten, der je nach Zielerreichung bei qualitativen und wo sinnvoll auch quantitativen Zielen, die in individuellen Zielvereinbarungsgesprächen festgelegt werden, gewährt werden kann.

Anreizprogramme

Im Berichtszeitraum wurden die Möglichkeiten zum Erwerb von Aktienoptionen für ausgewählte Mitarbeiter und Führungskräfte geschaffen. Im Folgenden finden Sie die Darstellung des Aktienoptionsprogramms bei Interhyp.

Aktienoptionsprogramm

Im Zuge des Börsengangs im September 2005 ist ein Aktienoptionsprogramm ins Leben gerufen worden, welches Mitarbeitern und Mitgliedern des Managements Anreize zur langfristigen Bindung an das Unternehmen schaffen soll. Zum Börsengang der Interhyp AG im September 2005 wurde Mitarbeitern und Mitgliedern des Managements daher der Erwerb von bis zu 85.000 Aktienoptionen angeboten. Ein weiteres Angebot zum Erwerb von bis zu 28.500 Aktienoptionen wurde im Dezember 2007 gemacht. Im Geschäftsjahr 2007 wurden 2.900 Aktienoptionen ausgeübt.

Für die Ausgabe der insgesamt bis zu 172.637 Aktienoptionen, die je zum Bezug einer Interhyp-Aktie berechtigen, wurden bestimmte Fristen festgesetzt. Das Programm hat eine Laufzeit von zehn Jahren. Die Sperrfristen für die Ausübung der Aktienoptionen sind:

- jeweils 30 Tage vor dem Tag der Veröffentlichung eines Quartalsberichts oder des Konzernabschlusses bis vier Kalendertage nach dem Tag einer dieser Veröffentlichungen
- von dem Tag an, an dem ein Angebot zum Bezug von neuen Aktien oder Schuldverschreibungen oder sonstigen Wertpapieren mit Wandel- oder Optionsrechten veröffentlicht wird, bis zu dem Tag, an dem die bezugsberechtigten Aktien „ex Bezugsrecht“ notiert werden
- von dem Tag an, an dem die Ausschüttung einer Sonderdividende veröffentlicht wird, bis zu dem Tag, an dem die sonderdividendenberechtigten Aktien „ex Dividende“ notiert werden

Im Aktienoptionsprogramm sind Wartezeiten vereinbart, die vereinfachend dargestellt für je ein Viertel der an einen Bezugsberechtigten ausgegebenen Aktien nach zwei bis fünf Jahren ab Ausgabedatum enden.

Des Weiteren sind Ausübungshürden bzgl. der Aktienkursentwicklung vereinbart und die Ausübung der Aktienoptionen kann nur gegen Bezahlung eines Basispreises erfolgen, der sich nach dem Aktienkurs der 20 Handelstage vor dem Ausgabedatum bestimmt. Sollten keine 20 Handelstage vor dem Ausgabedatum existieren, wird auf den Ausgabepreis Bezug genommen. Der vollständige Wortlaut des von der Hauptversammlung am 13. September 2005 beschlossenen Aktienoptionsprogramms liegt als Bestandteil der notariellen Niederschrift über diese Hauptversammlung und bei dem Handelsregister in München zur Einsicht aus.

- > Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- > Geschäft und Strategie
- > **Organisation**
- > Geschäftsverlauf
- > Risikobericht
- > Prognosebericht

Angaben gemäß §315 a HGB

Beteiligungen an der Gesellschaft von über 10 %				
	Stammaktien per 31.12.2007	Anteil am gezeichneten Kapital	Stammaktien per 31.12.2006	Anteil am gezeichneten Kapital
Robert Haselsteiner	1.048.800	16,13%	1.048.800	16,14%
Marcus Wolsdorf	1.048.800	16,13%	1.048.800	16,14%
Capital Research and Management Co.	673.329*	10,36%*	372.903**	5,74%**
Übrige Aktionäre	3.730.321	57,38%	4.027.847	61,98%
Gesamt	6.501.250	100,00 %	6.498.350	100,00 %

* Stand der Beteiligung gemäß Stimmrechtsmitteilung per 1. November 2007

** Stand der Beteiligung gemäß Stimmrechtsmitteilung per 10. Oktober 2006

Ernennung und Abberufung des Vorstands sowie Änderung der Satzung

Der Aufsichtsrat bestellt die Mitglieder des Vorstands und bestimmt deren Anzahl. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt.

Jede Satzungsänderung bedarf eines Beschlusses der Hauptversammlung mit mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung betreffen, ist dem Aufsichtsrat übertragen.

Befugnisse zur Ausgabe von Aktien und zum Aktienrückkauf

Genehmigtes Kapital

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 13. September 2005 ist der Vorstand ermächtigt worden, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu insgesamt 2.877.275 EUR durch ein- oder mehrmalige Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2005/I). Das genehmigte Kapital ist gültig bis 13. September 2010.

Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschlüsse der Hauptversammlung vom 29. Juni 2005 und vom 13. September 2005 bedingt erhöht. Die Eintragungen in das Handelsregister sind erfolgt. Das bedingte Kapital 2005/I dient der Gewährung von Wandlungsrechten an die Inhaber von Wandelschuldverschreibungen. Eine Wandelschuldverschreibung im Nominalwert von 2,00 EUR verbrieft das Recht zur Wandlung der Schuldverschreibung in eine neue Aktie der Gesellschaft. Das bedingte Kapital 2005/II dient der Durchführung eines Management- und Mitarbeiterbeteiligungsprogramms. Durch die Ausübung von Aktienoptionen hat sich das bedingte Kapital um 2.900 EUR auf 169.737 EUR per Ende 2007 reduziert.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

In der ordentlichen Hauptversammlung vom 1. Juni 2007 wurde beschlossen, die Gesellschaft zum Erwerb eigener Aktien zu ermächtigen. Die Gesellschaft ist demnach ermächtigt, bis zum 1. Dezember 2008 eigene Aktien in Höhe von insgesamt bis zu 10% des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Beschlussfassung zu erwerben. Die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach §§ 71 a ff. Aktiengesetz zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt 10% des Grundkapitals übersteigen. Der Handel mit eigenen Aktien ist ausgeschlossen.

*Interhyp kann bis zu 10 Prozent des Grundkapitals an **eigenen Aktien zurückkaufen.***

Vereinbarungen der Gesellschaft für den Fall eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots bestehen nicht.

Entschädigungsvereinbarungen mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots bestehen nicht. Es gelten die gesetzlichen Regelungen.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Die Kerntätigkeit Baufinanzierungsvermittlung ist in Deutschland im Wesentlichen durch die Gewerbeordnung samt dazu erlassenen Verordnungen, insbesondere der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV), geregelt. Die Gesellschaft und die Tochtergesellschaften Prohyp und MLP Hyp sind als Darlehens- und Finanzvermittler registriert. Seit Anfang 2005 sind die Muttergesellschaft sowie die Tochtergesellschaften nicht mehr verpflichtet, sich einer jährlichen Prüfung nach § 16 Abs. 1 MaBV zu unterziehen. Die wichtigsten rechtlichen Regulierungen betreffen die Offenlegung bestimmter Informationen gegenüber den Behörden sowie Aufbewahrungspflichten.

Die zweiwöchige Widerrufsfrist nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch betrifft grundsätzlich alle Darlehensverträge, die über Interhyp, Prohyp und MLP Hyp angeboten werden, und beeinflusst damit auch den Zeitpunkt, zu dem Interhyp Provisionszahlungen von Finanzierungspartnern erhält.

Interhyp unterliegt außerdem den datenschutzrechtlichen Regelungen (Bundesdatenschutzgesetz, Telemediengesetz) und hat daher einen Datenschutzbeauftragten zu benennen, der den Umgang mit persönlichen Daten überwacht und sicherstellt, dass die Anforderungen des Gesetzes erfüllt werden.

Im Juni 2007 hat der EuGH ein Urteil zur Frage der Steuerfreiheit von Umsätzen aus der Untervermittlung von Krediten erlassen. Daraufhin hat das Bundesfinanzministerium ein Schreiben veröffentlicht, wonach sog. Untervermittlungsleistungen bei Kreditvermittlungen unter bestimmten Voraussetzungen ebenfalls steuerfrei sein können. Das EuGH-Urteil und das Schreiben des Bundesfinanzministeriums haben eine unmittelbare Auswirkung auf die Tätigkeit der Prohyp GmbH, die ausschließlich im Vermittlergeschäft tätig ist.

Im November 2007 hat der Gesetzgeber die europäische Richtlinie über Versicherungsvermittlung durch eine Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) und der Gewerbeordnung (GewO) umgesetzt. Die Gesetze enthalten nunmehr besondere Regelungen über Mitteilungs-, Beratungs- und Dokumentationspflichten des Versicherungsvermittlers sowie eine besondere Registrierungspflicht. Die Gesetzesänderung hat nur mittelbare Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Interhyp und ihrer Tochtergesellschaften, da Versicherungen lediglich als Zusatzleistung im Zusammenhang mit Darlehensverträgen vermittelt werden.

Im Berichtszeitraum gab es keine für die wirtschaftliche Lage wesentliche Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen.

- > Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- > Geschäft und Strategie
- > Organisation
- > **Geschäftsverlauf**
- > Risikobericht
- > Prognosebericht

Überblick Geschäftsverlauf

*Interhyp konnte den **Marktanteil** wieder deutlich steigern.*

Der Geschäftsverlauf von Interhyp war sowohl im Privatkunden- als auch im Vermittlergeschäft von Wachstum durch Marktanteilsgewinne am Vertrieb von privaten Baufinanzierungen in Deutschland bestimmt. Unser Neugeschäftsmarktanteil konnte von 2,85% per Ende 2006 im Jahresverlauf auf 3,53% im vierten Quartal deutlich gesteigert werden.

Die Anfang 2007 für das Gesamtjahr veröffentlichte Erwartung eines Finanzierungsvolumens von über 6 Mrd. EUR hat sich in einem von Verunsicherung der privaten Konsumenten beeinträchtigten Transaktionsmarkt jedoch nicht erfüllt. Dies wurde im September 2007 sichtbar und hat zur Senkung unserer Erwartung für das Finanzierungsvolumen auf rund 5,7 Mrd. EUR geführt.

Diese durch die schwierigen Marktbedingungen notwendig gewordene Anpassung hat auch zu einer deutlichen Abwärtsbewegung beim Aktienkurs geführt, wie auf Seite 10 in diesem Bericht aufgeführt.

Im Zuge der Volumen Anpassung mussten wir unsere ursprünglichen Jahresziele für Umsatz und Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) ebenfalls anpassen.

So belief sich der Umsatz nach Vermittlungsprovisionen an Dritte (Rohertrag) auf 75,4 Mio. EUR und lag damit unter dem ursprünglich geäußerten Zielwert von mehr als 80 Mio. EUR. Auch das Ergebnis vor Zinsen und Steuern lag beeinträchtigt durch ein schwächeres drittes Quartal unter der ursprünglichen Schätzung von 32 Mio. EUR, es lag aber mit 28,5 Mio. EUR um 5,5% über dem revidierten Zielwert von 27 Mio. EUR.

Interhyp bietet starkes Wachstum bei gleichzeitig hoher Profitabilität.

Trotz des schwierigen Marktumfelds ist es uns gelungen, mit einer auf den Rohertrag bezogenen EBIT-Marge von 37,8% das hohe Profitabilitätsniveau des Vorjahrs (37,3%) zu halten. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund des schwachen dritten Quartals bemerkenswert. Denn durch unsere Entscheidung, in einer Marktschwächephase strategisch wichtige Investitionen in Marketing und Personal nicht zurückzufahren, hatten wichtige Kostenfaktoren im dritten Quartal negativ skaliert und einen Rückgang der EBIT-Marge auf 30,0% verursacht.

Im Gesamtjahresvergleich hat dies beispielsweise bewirkt, dass wir den Marketingaufwand mit 10,7% der Roherträge nur am oberen Ende des seit Anfang 2006 angekündigten Niveaus von rund 10% des Rohertrags fixieren konnten. Eine weitere erwähnenswerte Kostenposition, die „Büro- und Administrationskosten“ sind ebenfalls prozentual leicht von 6,2% im Vorjahr auf 6,6% in 2007 angestiegen. Dies spiegelt die laufenden Investitionen in neun neue Niederlassungsstandorte wider. Diese neun neuen regionalen Niederlassungen sind von den Räumlichkeiten her auf weiteres Mitarbeiterwachstum ausgelegt und bedingen somit momentan noch überproportionale Miet- und Raumkosten im Vergleich zu voll ausgebildeten Teamstrukturen in der Reifephase.

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf

Insgesamt haben wir uns in einem für private Baufinanzierungen schwierigen Jahr 2007 sehr erfolgreich gegen den rückläufigen Markt gestemmt und starkes Wachstum aus Marktanteilsgewinnen zeigen können. Damit gehen wir aus dem Jahr 2007 gestärkt als klarer Marktführer unter den unabhängigen Baufinanzierungsvermittlern hervor. Wir freuen uns, Interhyp als sehr profitables und stark wachsendes Unternehmen präsentieren zu können, das im Berichtszeitraum einen Jahresüberschuss von 18,1 Mio. EUR erwirtschaftet hat. Das entspricht einer Steigerung um 32% gegenüber dem Vorjahr (13,7 Mio. EUR).

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Die Umsatzerlöse konnten wir im Jahr 2007 auf 88,6 Mio. EUR steigern. Im Vergleich zum Vorjahr (70,6 Mio. EUR) ist das eine Steigerung um 25%. Dieses Umsatzwachstum wurde ausschließlich organisch und im Inland erzielt, Akquisitionen fanden nicht statt.

Der **Umsatz** konnte um 25 Prozent gesteigert werden.

Der Rohertrag, die für unsere Geschäftstätigkeit noch relevantere Schlüsselgröße, ergibt sich aus den Umsatzerlösen, von denen Aufwendungen für Provisionszahlungen an Vermittler abgezogen werden. Für das vergangene Jahr erzielten wir einen Rohertrag von 75,4 Mio. EUR und damit um 25% mehr gegenüber dem Vorjahr (60,1 Mio. EUR).

Roherträge in Mio. EUR

2005	39,4
2006	60,1
2007	75,4

Grundlage für diese Umsatzentwicklung ist ein Zuwachs beim vermittelten Finanzierungsvolumen von 29%, das auf 5,658 Mrd. EUR gesteigert werden konnte. Im Vorjahr lag es noch bei 4,403 Mrd. EUR. In 2007 konnten wir 38.645 Baufinanzierungen erfolgreich vermitteln (Vorjahr: 28.072 Baufinanzierungen), ein Plus von sogar 38%. Daran zeigt sich, dass die Durchschnittsgröße jeder einzelnen Finanzierung weiter rückläufig war und 2007 rund 146 TEUR betrug. Das ist ein erneuter Rückgang um 6,6% gegenüber dem Durchschnittsvolumen von 157 TEUR in 2006, welches schon 5,2% unter dem Durchschnitt für 2005 von 165 TEUR lag. Diese Entwicklung ist auf einen erhöhten Anteil an Anschlussfinanzierungen zurückzuführen, die durch die schon geleisteten Tilgungen per definitionem geringere Darlehenssummen bedingen als das Neugeschäft. Auch der Anteil der volumenstarken Neubaufinanzierungen war 2007 aufgrund des drastischen Rückgangs der Neubauaktivität im Markt rückläufig. Außerdem wurde im Laufe des Jahres 2007 die Mindestdarlehensgrenze schrittweise von 50.000 EUR auf 25.000 EUR gesenkt. Wir erwarten für 2008 eine Stabilisierung der Durchschnittsvolumina, sofern nicht der Anteil der Anschlussfinanzierungen überproportional ansteigt.

Wir konnten **38 Prozent mehr Baufinanzierungen** vermitteln als im Vorjahr.

Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen in Mrd. EUR

2005	3,022
2006	4,403
2007	5,658

Im Vermittlergeschäft war sowohl die um 27% auf 3.065 gestiegene Zahl der aktiven Partner (Vorjahr: 2.418 aktive Partner) die Triebfeder hinter dem Volumenanstieg als auch der Beitrag institutioneller Kooperationen, die im Laufe des Jahres neu hinzugekommen sind bzw. schon seit dem Jahr 2006 aktiv sind.

- > Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- > Geschäft und Strategie
- > Organisation
- > Geschäftsverlauf
- > Risikobericht
- > Prognosebericht

Ergebnisentwicklung

Rohrertragsmarge

Im vergangenen Jahr erreichte Interhyp eine Rohrertragsmarge von 1,30% im Verhältnis zum abgeschlossenen Finanzierungsvolumen. Im Vorjahr lag die Marge auf ähnlichem Niveau bei 1,33%. Dass sich die Marge weiterhin auf diesem erfreulichen Niveau bewegt, bestätigt den Wert unserer Vertriebsleistung für unsere Bankpartner und die gute Positionierung von Interhyp im Wettbewerbsumfeld. Der leichte Rückgang ist auf den gestiegenen Anteil des Vermittlergeschäfts zurückzuführen, das systematisch eine geringere Rohrertragsmarge aufweist.

Ergebnis vor Zinsen und Steuern EBIT in Mio. EUR	
2005	12,9
2006	22,4
2007	28,5

Das **EBIT** legte um rund 27 Prozent zu.

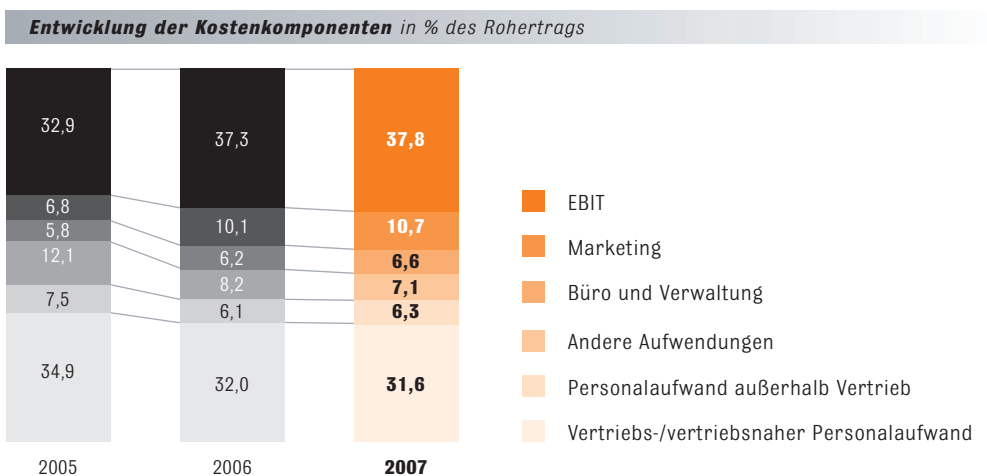
Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) hat sich gegenüber 2006 (22,4 Mio. EUR) um 27% erhöht und liegt im Berichtszeitraum bei 28,5 Mio. EUR.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 951 TEUR beinhalten die Erträge aus dem Verkauf der Vermögensverwaltungstochter Haselsteiner & Wolsdorf GmbH.

Kostenbild

Identische Steigerungsraten von Umsatz und EBIT bedeuten ein im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändertes Kostenbild. Denn im Jahr 2007 haben sich die Skalierungseffekte aus der wachsenden Größe des Unternehmens mit dem negativen Einfluss der geringer als erwartet ausfallenden Kundennachfrage die Waage gehalten. Das zeigt auch die Entwicklung der einzelnen Kostenkomponenten in Prozent des Rohertrags:



Im Berichtszeitraum sind keine Sondereffekte auf der Kostenseite aufgetreten, nähere Erläuterungen zu den wichtigsten Positionen finden Sie im Abschnitt „Überblick Geschäftsverlauf“ auf Seite 34.

EBIT-Marge, bezogen auf den Rohertrag, in %

2005	32,9
2006	37,3
2007	37,8

EBIT-Marge

Die auf den Rohertrag bezogene EBIT-Marge lag in der Berichtsperiode bei 37,8% und liegt damit leicht über dem Vorjahresniveau von 37,3%. Damit hat die EBIT-Marge als Messgröße für unsere Profitabilität die Anfang 2006 kommunizierte Zielregion von rund 35% nicht nur erreicht, sondern konnte sich auch in einem schwächeren Marktumfeld oberhalb dieser Zielgröße etablieren. Dies gelang trotz der Eröffnung neun weiterer neuer Niederlassungen und eines weiterhin bei rund 10% des Rohertrags festgesetzten Marketingbudgets.

Anteile am Ergebnis von assoziierten Unternehmen

In der Position „Anteil am Ergebnis von assoziierten Unternehmen“ wird das Ergebnis der Beteiligung an der iMakler GmbH ausgewiesen.

Zinsergebnis

Das Zinsergebnis betrug in 2007 1,9 Mio. EUR gegenüber dem Ergebnis von 1,0 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum. Diese Steigerung ergibt sich im Wesentlichen durch Zinseinkünfte aus der Anlage liquider Mittel in Festgeldern.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg gegenüber dem Vorjahr von 23,5 Mio. EUR um 29% auf 30,2 Mio. EUR an.

Konzernergebnis

Ein Konzernergebnis nach Minderheitsanteilen von 18,1 Mio. EUR demonstriert abermals die Ertragsstärke unseres Geschäftsmodells bei gleichzeitig starkem Umsatzwachstum. Es stieg im Vergleich zum Vorjahr (13,7 Mio. EUR) um 32%. Darin enthalten ist der Ergebnisanteil der MLP Finanzdienstleistungen AG an der MLP Hyp GmbH in Höhe von 65 TEUR. Das Konzernergebnis vor Minderheitsanteilen liegt entsprechend bei 18,0 Mio. EUR.

Das Konzernergebnis wuchs um 32 Prozent.

Ertragssteuern

Im Berichtszeitraum 2007 kam eine Steuerquote von 40,3% zum Tragen, der Steueraufwand betrug 12,2 Mio. EUR.

Ergebnis pro Aktie

Basierend auf der durchschnittlichen Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien von 6.499.097 Stück wurde ein Gewinn pro Aktie von 2,78 EUR erwirtschaftet. In 2006 lag der Gewinn pro Aktie noch bei 2,11 EUR bezogen auf 6.498.350 Aktien.

Vorschlag zur Gewinnverwendung

Da unser Geschäftsmodell einen deutlich positiven Cashflow erzielt und der Vorstand derzeit kein Wachstum durch Akquisitionen plant, werden der Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 4. Juni 2008 eine Dividendenzahlung von 4,10 EUR pro Aktie vorschlagen. Diese Dividende wird sich aus einer regulären Dividende von 2,10 EUR pro Aktie und einer zusätzlichen einmaligen Ausschüttung in Höhe von 2,00 EUR pro Aktie zusammensetzen. Damit werden wir wie schon für 2006 auch für das Geschäftsjahr 2007 75% des erzielten Jahresüberschusses der Interhyp AG und damit 13,7 Mio. EUR als reguläre Dividende ausschütten. Als Maßnahme zur Optimierung der Kapitalstruktur sollen 2,00 EUR pro Aktie, also 13,0 Mio. EUR, die aus dem Jahresüberschuss der Interhyp AG, aus angesammelten Gewinnen und aus der Kapitalrücklage stammen, an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Dividendenberechtigt sind alle ausgegebenen Aktien der Interhyp AG.

*Für das Geschäftsjahr 2007 werden **4,10 Euro Dividende** vorgeschlagen.*

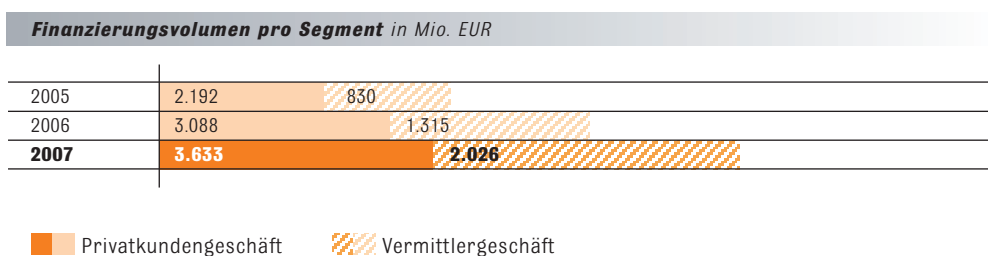
Bilanzpolitik

Die Konzernbilanz wird nach den International Financial Reporting Standards aufgestellt, wie sie in der EU anzuwenden sind. In diesem Rahmen zielt die Bilanzpolitik darauf ab, den Adressaten entscheidungsnützliche Informationen zu vermitteln.

- > Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- > Geschäft und Strategie
- > Organisation
- > Geschäftsverlauf
- > Risikobericht
- > Prognosebericht

Entwicklung der Segmente

Beide Geschäftssegmente im Kerngeschäft Baufinanzierung – das Privatkundengeschäft unter der Marke Interhyp und das Geschäft mit Einzelvermittlern sowie mit institutionellen Kooperationspartnern unter der Marke Prohyp (Vermittlergeschäft) – zeichneten sich im vergangenen Geschäftsjahr durch dynamisches Wachstum aus. Ein Überblick über das in den jeweiligen Segmenten abgeschlossene Finanzierungsvolumen im Jahresvergleich findet sich untenstehend.



Privatkundengeschäft

Im Privatkundengeschäft unter der Marke Interhyp wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein um 18% höheres Finanzierungsvolumen von 3,633 Mrd. EUR (2006: 3,088 Mrd. EUR) platziert.

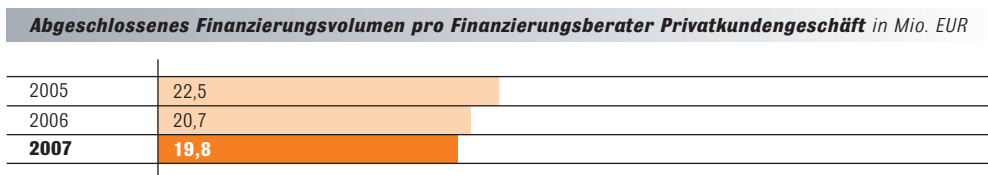
Der im Privatkundengeschäft erzielte Rohertrag belief sich für den Berichtszeitraum auf 54,9 Mio. EUR. Das ist ein Plus von 22% gegenüber den 45,1 Mio. EUR aus dem Vorjahr.

Bezogen auf den erzielten Rohertrag entfielen dadurch im abgelaufenen Geschäftsjahr 72,9% des Geschäfts (2006: 75,1%) auf das Privatkundengeschäft.

Weitere Angaben zu den Segmenten finden Sie im Kapitel V im Anhang zum Konzernabschluss auf Seite 94 dieses Berichts.

Betrachtet man die wichtigsten operativen Kennzahlen für das Privatkundengeschäft, so ergibt sich ein Bild unveränderter bis etwas geringerer Pro-Kopf-Produktivitäten. Das erfolgreich vermittelte Finanzierungsvolumen je Finanzierungsberater im Privatkundengeschäft hat um 4% auf 19,8 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahreswert von 20,7 Mio. EUR etwas abgenommen, was auf eine durch das schwache Marktumfeld begründete Unterauslastung der Kapazitäten zurückzuführen ist. Die Roherträge pro Kopf sind gegenüber dem Vorjahr mit 293 TEUR stabil. Vor dem Hintergrund der Schwäche auf dem deutschen Transaktionsmarkt ist es umso erfreulicher, dass wir in diesem Umfeld unsere Rohertragsmarge im Privatkundengeschäft von 1,42% im Vorjahr auf 1,48% weiter steigern konnten. Diese Steigerung resultiert aus einer starken Einkaufsposition und der guten Stellung von Interhyp im Wettbewerbsumfeld.

Die **Rohertragsmarge** ist weiter gestiegen.



Erzielter Rohertrag pro Finanzierungsberater Privatkundengeschäft in TEUR

2005	299
2006	293
2007	293

Rohertragsmarge Privatkundengeschäft in %

2005	1,33
2006	1,42
2007	1,48

Vermittlergeschäft

Im Vermittlergeschäft konnte beim abgeschlossenen Finanzierungsvolumen mit 2,026 Mrd. EUR (2006: 1,315 Mrd. EUR) eine noch stärkere Steigerung um 54% erreicht werden und erstmals Finanzierungen im Wert von über 2 Mrd. EUR vermittelt werden.

Das Vermittlersegment ist demnach erneut stärker gewachsen als das Privatkundengeschäft. Das liegt zum einen daran, dass dieses jüngere Segment von einer niedrigeren Basis aus wächst, und reflektiert zum anderen das große Potenzial im Vermittlermarkt. Diese Position wird durch die schlagkräftige Aufstellung mit einem sehr leistungsfähigen System gefördert, außerdem konnten institutionelle Partnerschaften, die schon in 2006 aktiv waren oder auch in 2007 neu hinzukamen, einen wichtigen Beitrag zu dieser Steigerung leisten.

Der Rohertrag des Vermittlersegments betrug 20,5 Mio. EUR (+37% ggü. dem Vorjahr). Darin zeigt sich, dass der Prohyp-Bereich attraktive Rohertragsmargen in einem Umfeld erzielen kann, in dem immer mehr unabhängige Finanzmakler und lokale Finanzierungsspezialisten auf die Dienstleistung von Prohyp zugreifen und auch institutionelle Marktteilnehmer den Mehrwert des Modells erkennen und für sich nutzbar machen.

Bezogen auf den erzielten Rohertrag stieg der Anteil des Vermittlergeschäfts entsprechend von 24,9% auf 27,1%.

Weitere Kennzahlen zu den Segmenten finden sich im Anhang auf Seite 94 dieses Berichts.

Im Vermittlergeschäft konnten im Gegensatz zum Privatkundengeschäft die Produktivitäten gesteigert werden. Aufgrund der zusätzlich gewonnenen Vertriebsmöglichkeiten über eine höhere Anzahl von aktiven Partnern und institutionellen Kooperationen lag das vermittelte Finanzierungsvolumen mit 35,5 Mio. EUR um 22% über dem Vorjahreswert von 29,2 Mio. EUR pro Berater. Die Roherträge pro Finanzierungsberater stiegen um 6% von 330 TEUR in 2006 auf 350 TEUR im Berichtszeitraum. Diese Veränderung ist in Verbindung mit dem gesteigerten Finanzierungsvolumen und einer etwas geringeren Rohertragsmarge zu sehen, die die Steigerung der Roherträge pro Kopf niedriger als die Steigerung des Finanzierungsvolumens ausfallen lässt. Denn im Vermittlergeschäft ging die Rohertragsmarge gegenüber dem Vorjahresniveau von 1,14% auf 0,98% zurück. Das ist auf den gestiegenen Geschäftsanteil mit institutionellen Partnerschaften zurückzuführen.

Das Geschäft mit institutionellen Kunden ist aus der Ertragsperspektive (absoluter EBIT-Beitrag) ein sehr interessantes Geschäftsfeld aufgrund der höheren erzielbaren Produktivitäten. Daher ist ein Rückgang der Rohertragsmarge mit zunehmendem Anteil von institutionellen Partnern kein Ausdruck von geringer werdender Profitabilität des Vermittlergeschäfts.

Im Vermittlergeschäft betrug das vermittelte Finanzierungsvolumen erstmals über 2 Mrd. Euro.

- > Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- > Geschäft und Strategie
- > Organisation
- > Geschäftsverlauf
- > Risikobericht
- > Prognosebericht

Das **Finanzierungsvolumen pro Berater** lag bei über 35 Mio. Euro.

Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen pro Finanzierungsberater Vermittlergeschäft in Mio. EUR	
2005	31,7
2006	29,2
2007	35,5

Erzielter Rohertrag pro Finanzierungsberater Vermittlergeschäft in TEUR	
2005	355
2006	330
2007	350

Rohertragsmarge Vermittlergeschäft in %	
2005	1,07
2006	1,14
2007	0,98

Durch die ehemalige Vermögensverwaltungstochter Haselsteiner & Wolsdorf GmbH wurden bis Ende September 2007 Roherträge in Höhe von 0,9 Mio. EUR (Vorjahr gesamt: 1,3 Mio. EUR) erzielt.

Finanz- und Vermögenslage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Interhyp verfügt über ein zentrales Finanzmanagement, in das auch die Tochtergesellschaften mit einbezogen sind. Durch diesen konzerninternen Finanzausgleich im Rahmen des Cash-Managements lassen sich die Kapitalanlagen des Konzerns optimieren und vorhandene Liquiditätsüberschüsse bündeln. Gleiches gilt für das Management der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen: Hier lässt sich der Buchungsaufwand durch Bündelung deutlich optimieren. Durch die ausschließliche Geschäftstätigkeit in Deutschland müssen derzeit keine Währungsrisiken abgesichert werden.

Finanzierungsstruktur

Durch die aufgelaufenen operativen Gewinne hat sich unsere Eigenkapitalquote nochmals von 76,9% im Vorjahr auf 85,4% zum Jahresende 2007 erhöht.

Innerhalb des Fremdkapitals überwiegen weiterhin die kurzfristigen Verbindlichkeiten (93,3% des Fremdkapitals in 2007 gegenüber 94,9% im Vorjahr).

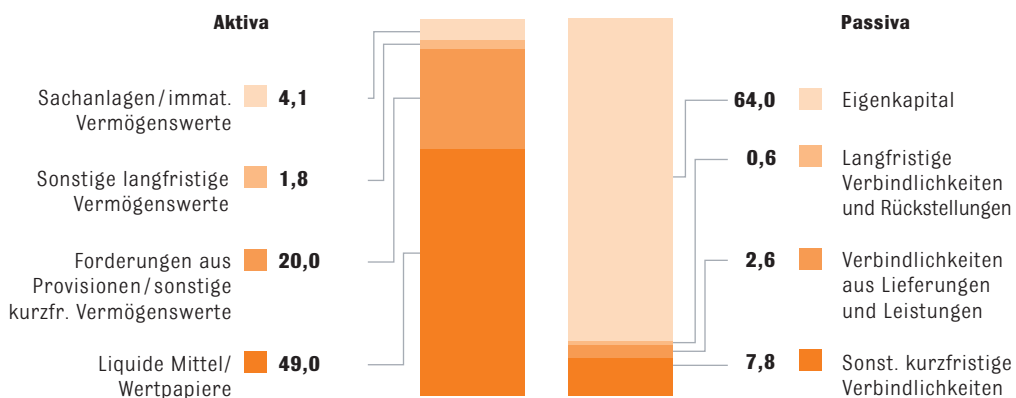
Bilanz

Die Vermögenslage der Interhyp AG in 2007 war stark geprägt vom weiteren organischen Wachstum der Konzerngesellschaften. Durch die wachsende Geschäftstätigkeit erhöhte sich die Bilanzsumme von 70,8 Mio. EUR per Ende 2006 auf nunmehr 74,9 Mio. EUR.

Die **Bilanzsumme** ist weiter gewachsen.

Im Folgenden finden Sie eine Übersicht über die Bilanzstruktur, die Bilanz selbst im Abschnitt Konzernabschluss auf Seite 53 sowie die Erläuterungen im Anhang ab Seite 72.

Interhyp-Bilanzstruktur in Mio. EUR



Aktiva

Der Anstieg der Sachanlagen um 37% von 2,5 Mio. EUR auf 3,4 Mio. EUR ist hauptsächlich auf die zusätzlichen Niederlassungen und die Einrichtung des Standorts Schwetzingen für die MLP Hyp GmbH zurückzuführen.

In den neu hinzugekommenen Anteilen an assoziierten Unternehmen in Höhe von 552 TEUR wird die Beteiligung der Interhyp AG an der iMakler GmbH bilanziert. Diese Position wird in Abschnitt III im Anhang zum Konzernabschluss auf Seite 76 näher erläutert.

Die erhöhten kurzfristigen Forderungen aus Provisionen (18,8 Mio. EUR gegenüber 17,2 Mio. EUR in 2006) resultieren aus der gestiegenen Geschäftstätigkeit im Berichtszeitraum. Die Forderungen bestehen gegenüber Banken, Versicherungen und Bausparkassen mit hoher Bonität.

- >> Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- >> Geschäft und Strategie
- >> Organisation
- >> **Geschäftsverlauf**
- >> Risikobericht
- >> Prognosebericht

Die größten Positionen hinter der Bilanzposition „Sonstige Vermögenswerte“ sind bei den Vermögenswerten langfristiger Natur Festgelder, die als Mietkautionen dienen, und bei den kurzfristigen sonstigen Vermögenswerten noch ausstehende, durchlaufende Provisionen an Prohyp-Partner.

Die aus der laufenden Geschäftstätigkeit erwirtschafteten Cashflows verstärkten den bereits in 2006 bestehenden sehr soliden Bestand an Zahlungsmitteln in 2007 weiter auf 49,0 Mio. EUR (im Vergleich zu 37,6 Mio. EUR Zahlungsmittel zuzüglich 11,0 Mio. EUR kurz laufender Wertpapiere per Ende 2006). Die seinerzeit gehaltenen Wertpapiere wurden bei Fälligkeit nicht wieder in Wertpapieren angelegt, so dass nun keine Wertpapierbestände mehr gehalten werden.

Passiva

Das gezeichnete Kapital der Interhyp AG beträgt zum 31. Dezember 2007 6.501.250 EUR und ist somit durch Ausübung von Aktienoptionen um 2.900 EUR angestiegen. Nähere Informationen zum Aktienoptionsprogramm finden sich auf Seite 31. Das gezeichnete Kapital ist eingeteilt in 6.501.250 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 EUR.

Interhyp hat eine starke Eigenkapitalposition.

Der weitere Anstieg des Eigenkapitals ist hauptsächlich auf den positiven Beitrag des Konzernergebnisses in Höhe von 18,0 Mio. EUR und die Ausschüttung der Dividende für das Geschäftsjahr 2006 in Höhe von 10,4 Mio. EUR sowie auf die Einzahlungen der MLP Finanzdienstleistungen AG für die Tochtergesellschaft MLP Hyp GmbH zurückzuführen.

Die Einzahlungen für die MLP Hyp GmbH werden unter der neuen Bilanzposition „Anteile anderer Gesellschafter“ mit 1,4 Mio. EUR geführt. In den sonstigen Rückstellungen befinden sich als größte Position die Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen angemieteter Büroräume.

Kurzfristige Finanzschulden existierten zum Stichtag keine, die langfristigen Finanzschulden in Höhe von 800 EUR beziehen sich auf begebene Wandelschuldverschreibungen.

Der auf 0,5 Mio. EUR gesunkene Posten „Steuerschulden“ (2006: 5,5 Mio. EUR) resultiert vor allem aus gestiegenen Steuervorauszahlungen.

Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus Bonuszahlungen an Mitarbeiter und aus Provisionsansprüchen von Vertriebsmitarbeitern und von Partnern im Vermittlungsgeschäft. Die Position stieg im Berichtszeitraum stichtagsbezogen von 6,7 Mio. EUR auf 7,1 Mio. EUR an.

Eine genaue Aufgliederung der sonstigen Verbindlichkeiten findet sich in Abschnitt III im Anhang zum Konzernabschluss auf Seite 84 in diesem Bericht.

Als sonstige finanzielle Verpflichtungen bestehen unter anderem Leasingverpflichtungen für die Büro- und Geschäftsausstattung in Höhe von 392 TEUR, wovon 155 TEUR innerhalb eines Jahres fällig sind. Es handelt sich dabei ausschließlich um Operating-Leasing-Verträge.

Cashflow

Der Rückgang des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit auf 10,1 Mio. EUR (gegenüber 15,6 Mio. EUR in 2006) liegt in erster Linie an der Steigerung der gezahlten Ertragssteuern. In 2006 wurden 4,6 Mio. EUR Ertragssteuern gezahlt, ein vergleichsweise niedriges Niveau, da niedrigere Vorauszahlungen zu leisten waren. Den gezahlten Ertragssteuern in 2007 in Höhe von 17,4 Mio. EUR liegt ein deutlicher Anstieg der Vorauszahlungen gegenüber dem Vorjahr zugrunde.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war mit 10,0 Mio. EUR in 2007 (gegenüber –11,6 Mio. EUR im Vorjahr) stark geprägt von der Fälligkeit von Wertpapieren (11 Mio. EUR), die nicht wieder angelegt wurden, sondern den Zahlungsmitteln zugeführt wurden.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug in 2007 –8,8 Mio. EUR, hauptsächlich resultierend aus der Zahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2006 in Höhe von 10,4 Mio. EUR. Im Vorjahr hingegen war der Cashflow geprägt durch die Rückführung von Finanzschulden in Höhe von 357 TEUR.

Der freie Cashflow für 2007 beträgt 20,2 Mio. EUR gegenüber 4,0 Mio. EUR im Vorjahr. Im Vergleich sollten die Nettoinvestitionen in Wertpapiere in Höhe von 9,9 Mio. EUR in 2006 berücksichtigt werden sowie die Fälligkeit der Wertpapiere im Wert von 11,0 Mio. EUR im Berichtszeitraum.

Die Finanzmittelfonds betrugen zum 31. Dezember 2007 49,0 Mio. EUR, während sie am Anfang des Berichtszeitraums noch bei 37,6 Mio. EUR lagen – auch hier spiegelt sich die Finanzierungstätigkeit wider, zum Jahresende gab es keinen Wertpapierbestand mehr.

Investitionen

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beinhaltet zusätzlich zu den oben genannten Wertpapiertransaktionen auch den Erwerb von assoziierten Unternehmen – den Kauf eines 25,2%igen Anteils an der iMakler GmbH (706 TEUR) – und den Cashflow aus Veräußerung von Tochterunternehmen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Haselsteiner & Wolsdorf GmbH (635 TEUR). Vor allem Investitionen in die Geschäftsausstattung der neuen Niederlassungen führten zu einem Anstieg der Investitionen in das Anlagevermögen von 2,5 Mio. EUR in 2006 auf 2,8 Mio. EUR im Berichtszeitraum.

Die Investitionen stiegen auf 2,8 Mio. Euro an.

Nicht bilanziertes Vermögen

Interhyp erhält im Finanzierungsprozess detaillierte Informationen über die Einkommens- und Vermögenssituation ihrer Kunden, Angaben zum Finanzierungsobjekt und über die abgeschlossene Finanzierung. Die Nutzung dieser Kundenprofile sowie der Information über die Finanzierung steht der Interhyp zum Zwecke der weiteren Beratung frei. Interhyp hat daher die Möglichkeit, den Kunden gezielt vor Ablauf der ursprünglich abgeschlossenen Zinsbindung hinsichtlich einer Anschlussfinanzierung beratend zur Seite zu stehen. Da bei Abschluss einer Prolongationsvereinbarung (Darlehensverlängerung beim gleichen Kreditgeber) oder einer Anschlussfinanzierung Interhyp für die Beratungs- und Vermittlungsleistung vom Finanzierungspartner wieder Provisionen erhält, stellen Kundendaten einen nichtbilanziellen Vermögenswert dar.

Sonstige immaterielle Werte

Eine hohe Kundenzufriedenheit generiert Weiterempfehlungen und bildet positive Assoziationen mit der Marke Interhyp. Beides sind wichtige Voraussetzungen für neue Ertragschancen und weiteres Wachstum. Die gute und vertrauensvolle Beziehung der Finanzierungsberater zu unseren Kunden stellt unser wertvollstes Gut dar.

Die Interhyp AG steht seit Bestehen des Unternehmens in engem, direktem Kontakt zu ihren Finanzierungspartnern. Das gewährleistet ein Produktmanagement-Team, welches die Pflege und Weiterentwicklung der Kooperationen sowie die Neugewinnung von Finanzierungspartnern zur Aufgabe hat. Diese gesammelte langjährige Erfahrung und die vertrauensvolle Zusammenarbeit besitzen einen hohen Wert für den Erfolg des Unternehmens.

Unsere langjährigen Beziehungen zu Kreditgebern sind wertvoll.

Zudem hat Interhyp ein praxisbewährtes, fundiertes Know-how in der Abbildung von Organisations- und Prozessabläufen zur effizienten und qualitativ hochwertigen Vermittlung von Baufinanzierungen an die Finanzierungspartner. Dieses Know-how ermöglicht eine schnelle und für beide Seiten gewinnbringende Integration neuer Finanzierungspartner, was wiederum weitere Wachstumsmöglichkeiten sichert.

- > Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- > Geschäft und Strategie
- > Organisation
- > Geschäftsverlauf
- > Risikobericht
- > Prognosebericht

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Das Ergebnis für 2007 weist in allen wichtigen Ertragskennzahlen Wachstumsraten über 20% auf. Es basiert ausschließlich auf unserem starken organischen Wachstum im wichtiger werdenden Marktsegment der unabhängigen Baufinanzierungs-Broker. Vergleicht man die beiden Vertriebswege und Geschäftssegmente – Privatkundengeschäft und Vermittlergeschäft –, so zeigte Letzteres noch höhere Wachstumsraten und konnte damit seinen Anteil am Gesamtgeschäft ausbauen. Dies spiegelt das Potenzial dieser Dienstleistung für unabhängige Finanzberater, aber auch für institutionelle Kooperationspartner wider.

Mitarbeiter

*Interhyp hat im Jahr 2007
96 Arbeitsplätze geschaffen.*

Der Personalstamm wurde im Berichtszeitraum um 96 festangestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf 473 Festangestellte ausgebaut und lag damit 25% über dem Stand per Ende 2006 (377 Mitarbeiter). Schwerpunkt der Einstellungen waren erneut Nachwuchskräfte und erfahrene Finanzierungsberaterinnen und -berater.

Mitarbeiteranzahl zum Jahresende	
2005	269
2006	377
2007	473

Der Personalaufwand belief sich im Berichtszeitraum auf 28,5 Mio. EUR. Das bedeutet eine Steigerung um 24% gegenüber dem Vorjahr (22,9 Mio. EUR).

Übersicht Mitarbeiter nach Tätigkeit und Segmenten jeweils zum Jahresende		
	2007	2006
Vertrieb und vertriebsnah*	383	301
davon Finanzierungsberater	268	214
- Privatkundengeschäft	193	163
- Vermittlergeschäft	75	51
Außerhalb Vertrieb	90	76
Gesamtzahl der Mitarbeiter	473	377

* Vertriebs- und vertriebsnahe Mitarbeiter sind Finanzierungsberater und in sonstigen vertriebsunterstützenden Funktionen beschäftigte Mitarbeiter.

Innovationen

*Interhyp ist Ideengeber
im Innovationsprozess.*

Da Interhyp als Intermediär zwischen Finanzierungspartnern und Endkunden agiert, hat das Unternehmen zwar durch aktive Mitgestaltung und einen engen Dialog mit den Finanzierungspartnern über das Produktmanagement-Team Einfluss auf die Entwicklung von Produktinnovationen. Die Produkte werden aber vom Finanzierungspartner selbst umgesetzt und bepreist. Interhyp konzentriert sich im Innovationsprozess auf die Ideenlieferung und auf die Vertriebs Einführung. Entwicklungen, welche die Produktvielfalt bei Interhyp vergrößern und entsprechendes

Absatzpotenzial besitzen, werden evaluiert, in die Softwareplattform integriert und in der eigenen Salesforce und bei den Prohyp-Partnern in Schulungen vermittelt und durch laufende Vertriebsunterstützung vermarktet.

Nachtragsbericht

Am 24. Februar 2008 hat der Aufsichtsrat der Interhyp AG Jörg Utecht (34) zum Finanzvorstand bestellt. Utecht wird seine Tätigkeit spätestens zum 1. Juli 2008 antreten und für die Bereiche Accounting, Controlling, Investor Relations und Recht verantwortlich sein. Er übernimmt von Marcus Wolsdorf das Ressort Finanzen und Recht und von Robert Haselsteiner die Verantwortung für Investor Relations. Damit setzt sich der Vorstand der Interhyp AG künftig aus den Gründern und Co-CEOs Robert Haselsteiner und Marcus Wolsdorf sowie Jörg Utecht als CFO zusammen. Jörg Utecht verfügt über umfangreiche Erfahrung im Investment Banking und war zehn Jahre, zuletzt als Executive Director in der European Financial Institutions Group, bei JP Morgan tätig.

Interhyp erweitert den Vorstand um einen CFO.

Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind und wesentliche Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage haben, haben sich ansonsten nicht ergeben.

Risikobericht

Chancen- und Risikomanagement

Interhyp verfügt über ein Risiko- und Chancenmanagementsystem, das neben dem internen Überwachungs- und Controllingssystem ein Risikofrüherkennungssystem beinhaltet. Es dient zur Identifizierung, Analyse und Bewertung sowie Steuerung von Risiken.

In das Chancen- und Risikomanagementsystem sind auch die Tochtergesellschaften des Interhyp-Konzerns einbezogen.

Ziel des Risikomanagementsystems ist es, die Risiken zu erkennen, transparent darzustellen und bei wesentlichen Fehlentwicklungen den Handlungsbedarf mit den geeigneten Gegenmaßnahmen aufzuzeigen. Typische Instrumente dabei sind Soll-Ist-Vergleiche, Kurzfristplanungen und der Risikoerfassungsbogen, der in regelmäßigen zeitlichen Abständen von den verschiedenen Unternehmensbereichen aktualisiert wird. Ziel des Chancenmanagementsystems ist es, Chancen zielgerichtet und erfolgreich zu identifizieren und nutzen zu können. Kombiniert soll das Chancen- und Risikomanagementsystem die nachhaltige Sicherung bestehender und zukünftiger Ertragspotenziale, die Sicherung von Wettbewerbsvorteilen sowie die Vermeidung von Vermögensverlusten sicherstellen. Im Rahmen der Abschlussprüfung 2007 hat der Wirtschaftsprüfer die Struktur und Funktion unseres Chancen- und Risikomanagementsystems geprüft und bestätigt, dass es sowohl der Unternehmensgröße angemessen als auch ordnungsgemäß ist.

Einzelrisiken

Im Wertpapierprospekt zur Börsenzulassung der Interhyp-Aktien wurden Aktionäre unter anderem über mögliche Risiken hinsichtlich der Geschäftstätigkeit sowie über mögliche rechtliche und aufsichtsrechtliche Risiken umfassend aufgeklärt. Im Folgenden findet sich eine Auswahl dieser Risiken. Die Auflistung erhebt jedoch keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die Auswahl oder Reihenfolge der Risiken bedeutet ebenfalls keine Aussage über die mögliche Eintrittswahrscheinlichkeit oder Schwere der Einzelrisiken.

- >> Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- >> Geschäft und Strategie
- >> Organisation
- >> Geschäftsverlauf
- >> Risikobericht
- >> Prognosebericht

Risiken hinsichtlich der Geschäftstätigkeit

Interhyps zukünftiger Erfolg hängt davon ab, dass potenzielle Kunden das Internet so wie bisher als Medium für die Vermittlung von Baufinanzierungen akzeptieren und nutzen.

Sollten Interessenten Sicherheits- oder Datenschutzrisiken befürchten, könnte trotz umfassender technischer Sicherheitsvorkehrungen seitens Interhyp die Nachfrage nach Interhyps Dienstleistungen zurückgehen.

Störungen oder Beeinträchtigungen der Sicherheit des IT-Systems könnten trotz umfassender mehrstufiger Redundanzen unter bestimmten Umständen zu einer Unterbrechung der Geschäftstätigkeit führen und Erlösausfälle und eventuell erhöhte Kosten verursachen.

Da sich die Geschäftstätigkeit derzeit ausschließlich auf Deutschland konzentriert, ist Interhyp insbesondere Faktoren ausgesetzt, die sich auf die deutsche Wirtschaft, den deutschen Wohnungsmarkt und die Kreditvergabepraxis in Deutschland auswirken.

Wachstumsrisiken

*Interhyp verfolgt ein **strukturiertes Recruiting-Konzept**, um den nötigen Personalaufbau zu sichern.*

Interhyp verfolgt ein bisher sehr erfolgreiches Recruiting- und Ausbildungskonzept, um den Personalaufbau zu sichern. Es ist derzeit nicht abzusehen, dass der weitere geplante Personalaufbau, der für die Erreichung der Wachstumsziele erforderlich ist, nicht umsetzbar wäre.

Interhyp versucht durch eine Reihe von Kommunikationsmaßnahmen den Bekanntheitsgrad der Marken Interhyp und Prohyp so zu steigern, dass die Nachfrage nach der angebotenen Dienstleistung die Erreichung der Wachstumsziele ermöglicht. Der Erfolg wird jedoch auch von der Wirksamkeit dieser Maßnahmen abhängen.

Wettbewerbsrisiken

Sollten wichtige Kreditgeber von Interhyp keine wettbewerbsfähigen Zinssätze mehr anbieten können, die Vermittlungsprovisionen von Interhyp kürzen oder die Zusammenarbeit mit Interhyp aufkündigen, könnte das Wachstum von Interhyp geringer ausfallen.

Interhyp ist seit Gründung des Unternehmens und aufgrund der Transparenz des Dienstleistungsangebotes einem starken Wettbewerbsdruck ausgesetzt und hat vor diesem Hintergrund seine erfolgreiche Expansion gestaltet.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Ausführungen zu den finanzwirtschaftlichen Risiken finden sich im Kapitel V des Anhangs zum Konzernjahresabschluss in diesem Bericht.

Rechtliche und aufsichtsrechtliche Risiken

Für 2008 sind keine aufsichtsrechtlichen Bestimmungen oder die Geschäftstätigkeit von Interhyp betreffenden Gesetzesänderungen zu erkennen, die die Geschäftstätigkeit substantiell beeinträchtigen könnten.

Kurzfristige Änderungen in der Steuergesetzgebung könnten sich auf das Geschäft von Interhyp negativ auswirken.

Sollten geistige Eigentumsrechte nicht gegen Angriffe Dritter verteidigt werden können oder sollten Datenschutzbestimmungen verletzt werden, könnte den Marken „Interhyp“ und „Prohyp“ und der Geschäftstätigkeit geschadet werden.

Gesamtrisiko

Hinsichtlich der aufgeführten Risiken sind aus Sicht der Gesellschaft seit Veröffentlichung des Börsenprospekts keine wesentlichen Änderungen eingetreten. Der Ausbau des Interhyp-Geschäftsmodells ist notwendigerweise mit strategischen Risiken verbunden. Durch sorgfältige Abwägung der Handlungsoptionen im Hinblick auf Gefährdungspotenziale für die Positionierung der Interhyp AG werden Einzelrisiken eingegrenzt. Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung halten wir die strategischen Gefährdungspotenziale und Reputationsrisiken für begrenzt und beherrschbar.

Da wir seit Gründung des Unternehmens das organische Wachstum lediglich durch das Kapital der Venture-Capital-Geber und Gründer finanzieren konnten und noch kein Fremdkapital am Kapitalmarkt aufgenommen wurde, liegt für die Interhyp AG kein Rating einer Ratingagentur vor. Durch die positiven Cashflow-Beiträge des operativen Geschäfts ist auch bei weiterem starkem organischem Wachstum derzeit keine Notwendigkeit für eine Fremdfinanzierung des laufenden Geschäftsbetriebs absehbar.

Gegenwärtig und in absehbarer Zeit existieren keine bestandsgefährdenden Einzelrisiken. Auch eine Gesamtsumme der Risiken gefährdet nicht den Fortbestand von Interhyp.

Prognosebericht

Künftige Ausrichtung

Privatkundengeschäft

Das Privatkundengeschäft bleibt auf organisches Wachstum ausgerichtet. Gezielte Marketingmaßnahmen zur Stärkung der Marke Interhyp sowie eine klare Positionierung im Wettbewerbsumfeld sollen eine steigende Nachfrage nach der Dienstleistung von Interhyp auch in 2008 sicherstellen.

*Beide Geschäftssegmente sollen weiter **strukturell wachsen**.*

Nach Abschluss der zweiten Phase der Regionalisierungsstrategie im Oktober 2007 wollen wir uns im laufenden Jahr auf die optimale Nutzung der Standorte konzentrieren. Die Niederlassungen werden parallel zu den erfahrungsgemäß möglichen Marktanteilsgewinnen in ihrem lokalen Umfeld weiter aufgebaut, bis die volle Teamstärke und räumliche Kapazität der Niederlassungen erreicht ist. Ein diesem Wachstum angepasstes Niveau an Neueinstellungen von Finanzierungsberatern ist vorgesehen.

Vermittlergeschäft

Prohyp wird sich in 2008 weiterhin auf zwei Kundengruppen konzentrieren:

Für unabhängige Finanzdienstleister und regional tätige Baufinanzierungsvermittler soll Prohyp immer mehr zu einer unverzichtbaren Workflow-Management-, Beratungs- und Prozesslösung werden. Die Softwareplattform eHyp dient als Zugang zu den vielfältigen Produktmöglichkeiten und lässt die Partner an der Scoring- und Prozessexpertise der Interhyp AG sowie an unserer Einkaufsposition gegenüber den Banken teilhaben. Durch gezielte Key-Accounting-Aktivitäten und die Betreuung durch die Prohyp-Finanzierungsberater von den regionalen Standorten aus werden bestehende Partnerschaften intensiviert und weiter ausgebaut.

Für Institutionen wie Banken, Versicherungen, Maklerpools und Finanzdienstleister, die eine Open-Architecture-Lösung in der Baufinanzierung anbieten wollen, hat sich Prohyp in 2006 und 2007 als leistungsfähiger Outsourcingpartner positioniert. Die Servicepakete, die Prohyp in diesem Bereich anbieten kann, sind nach den Wünschen der institutionellen Partner individualisierbar. Die dafür geschlossenen Kooperationen sind meist stärker auf Technologieunterstützung durch unsere Produkt- und Scoringlösungen der eHyp Plattform fokussiert, die gegebenenfalls eigenen Vertriebsseinheiten zur Verfügung gestellt wird und die auch hinter eigenen (Online-)Angeboten der Partner stehen kann.

- >> Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- >> Geschäft und Strategie
- >> Organisation
- >> Geschäftsverlauf
- >> Risikobericht
- >> Prognosebericht

Das gemeinsam mit der MLP Finanzdienstleistungen AG gegründete Tochterunternehmen MLP Hyp stellt den Finanzberatern von MLP die Funktionalität von Prohyp am Standort Schwetzingen zur Verfügung. Das Unternehmen hat am 5. November 2007 den operativen Betrieb aufgenommen und erklärtes Ziel der gemeinsamen Unternehmung bis Ende 2008 ist es, schrittweise das gesamte von der MLP Finanzdienstleistungen AG vermittelte Baufinanzierungsvolumen über die neue Einheit abzuwickeln. In 2006 hat MLP rund 900 Mio. EUR private Baufinanzierungen vermittelt.

In allen Bereichen des Vermittlergeschäfts soll gezieltes Personalwachstum ausreichende Kapazitäten für eine gestiegene Nachfrage nach der Dienstleistung sicherstellen.

Mitarbeiter

Der Schwerpunkt des Mitarbeiterwachstums liegt weiterhin im Bereich der Finanzierungsberatung. Daneben werden aber auch zentrale Funktionen wie Finanzen, Human Resources und IT und Softwareentwicklung weiter ausgebaut, um das Wachstum zu unterstützen.

Künftige Märkte

*Wir sehen klare Chancen
in der Internationalisierung des
Geschäftsmodells.*

Interhyp konzentriert sich mit einem aktuellen Marktanteil von 3,53% des Neugeschäfts in der privaten Baufinanzierung weiterhin auf die starken Wachstumsmöglichkeiten, die der deutsche Markt für das Geschäftsmodell des unabhängigen Hypothekemaklers bietet. Die Wachstumschancen liegen dabei in der weiteren Gewinnung von Marktanteilen im Wettbewerb mit traditionellen Vertriebsmodellen, in der noch stärkeren Ausschöpfung des Antragsflows durch den Ausbau der Beratungskompetenzen und durch erweiterte Produktlösungen bestehender und neuer Bankpartner. Daneben sehen wir klare Chancen in einer Internationalisierung unseres Geschäftsmodells. Zu diesem Zweck prüfen wir Optionen zu einem Einstieg in ausländische Märkte. Unsere Präferenz liegt auf einer organischen Expansion.

Künftige Produkte

Interhyp wird die Entwicklung neuer Baufinanzierungsprodukte durch intensive Gespräche mit aktuellen und potenziellen Finanzierungspartnern fördern. Das schließt auch ausländische Anbieter ein, die im deutschen Markt Fuß fassen wollen und mit Interhyp und anderen Anbietern als Vertriebsweg einen schlanken Einstieg in die private Baufinanzierung in Deutschland suchen. Dies könnte auch gezielt über Produktinnovationen als differenzierendes Merkmal der neuen Anbieter vorangetrieben werden. Langfristig könnte dies zur Versorgung einer breiteren Schicht von Privatkunden mit Baufinanzierungsmöglichkeiten führen.

Künftige Dividenden

Für künftige Geschäftsjahre und ohne Berücksichtigung möglicher außergewöhnlicher Erträge oder Investitionen streben wir langfristig eine Ausschüttung von zumindest 50% des erwirtschafteten Bilanzgewinns der Interhyp AG pro Jahr an unsere Aktionäre an.

Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Für 2008 erwarten wir im 1. Halbjahr eine sehr rezessive Wirtschaftsentwicklung in den USA mit einer Stabilisierung im Jahresverlauf. Asien und die Emerging Markets werden unserer Ansicht nach an Dynamik einbüßen. Das Wachstum in Deutschland wird von einer schwächeren Exportkonjunktur negativ beeinflusst werden und damit wird auch das Konsumverhalten defensiv bleiben. Wir erwarten, dass die US-Notenbank die Leitzinsen im 1. Halbjahr auf bis zu 2,00% absenken wird. Die langfristigen Kapitalmarktzinsen in den USA haben daher vorerst wenig Spielraum nach oben, werden aber im Laufe des Jahres höher tendieren. Von der Europäischen Zentralbank erwarten wir bis zur Jahresmitte aufgrund der schwächeren Konjunkturentwicklung eine Absenkung der Leitzinsen auf 3,50%. Damit sollten auch die langfristigen Zinsen gemessen an den Renditen für 10-jährige Pfandbriefe in 2008 zwischen 4,25% und 4,75% schwanken.

Angesichts der schwierigen Einschätzung der weltweiten Konjunktorentwicklung und der von allen Seiten reduzierten Wachstumsaussichten für Deutschland können wir in 2008 keine Steigerung der Aktivitäten am Wohnungsmarkt erwarten. Zwar bieten die gegenüber Mitte 2007 wieder gesunkenen Langfristzinsen eine höhere Leistbarkeit, entscheidend bleibt aber für viele Konsumenten die Einschätzung ihrer langfristigen Einkommensentwicklung. Die relativen Preisvorteile von Bestandsobjekten gegenüber Neubaukosten sollten bei weiterhin schwacher Neubauaktivität zumindest zu einer stabilen Nachfrage am Sekundärmarkt führen, die auch von Preiseffekten begleitet sein könnte.

Gemessen am von der Bundesbank erhobenen Neugeschäftsvolumen, das ja auch Anschlussfinanzierungen und interne Darlehensverlängerungen enthält, erwarten wir auf Basis des Niveaus im 2. Halbjahr 2007 ein Jahresvolumen von 170 bis 180 Mrd. EUR.

Künftige rechtliche Rahmenbedingungen

Das Bundesjustizministerium und das Bundesfinanzministerium haben dem Bundestag Vorschläge zum besseren Schutz von Kreditnehmern bei einem Verkauf ihrer Darlehensforderung vorgelegt. Das Maßnahmenpaket beinhaltet vor allem Änderungen des Kreditwesengesetzes, des Bürgerlichen Gesetzbuches und der Zivilprozessordnung. Die diskutierten Gesetzesvorschläge haben auf die Geschäftstätigkeit der Interhyp und ihrer Tochtergesellschaften keine unmittelbare Auswirkung, da die Baufinanzierungsvermittlung anders als das Kreditgeschäft nicht Gegenstand der beabsichtigten Regulierungen ist. Es bleibt abzuwarten, ob und welche Maßnahmen der Gesetzgeber künftig ergreifen wird.

Die Kommission der Europäischen Gemeinschaften hat im Dezember 2007 das Weißbuch über die Integration der EU-Hypothekarkreditmärkte vorgelegt. Im Hinblick auf die Förderung einer verantwortlichen Kreditvergabe und -aufnahme ist die Kommission der Meinung, dass Geber und Vermittler von Hypothekarkrediten verpflichtet sein sollten, die Kreditwürdigkeit von Kunden mit geeigneten Mitteln zu prüfen. Konkrete Regulierungsmaßnahmen, insbesondere bezogen auf die Kreditvermittlung, werden im Weißbuch allerdings nicht vorgeschlagen. Inwieweit auf europäischer Ebene tatsächlich Regelungen getroffen werden, ist derzeit noch nicht abzusehen.

*Die EU will die **Integration der Hypothekmärkte** weiter vorantreiben.*

Erwartete Ertragslage

Für das laufende Geschäftsjahr 2008 erwarten wir weitere Marktanteilsgewinne und damit profitables Wachstum für Interhyp. In den Kenngrößen Finanzierungsvolumen, Rohertrag und EBIT streben wir daher in 2008 jeweils ein zweistelliges Wachstum an.

Für 2008 rechnen wir weiterhin mit einer aufgrund der Unternehmenssteuerreform reduzierten Steuerquote von rund 33%.

Erwartete Finanzlage

Aufgrund der Kapitalerhöhung im Zuge des Börsengangs in 2005 und der positiven Beiträge aus dem operativen Geschäft verfügen wir über einen sehr soliden Bestand an liquiden Mitteln von rund 49 Mio. EUR. Daher sind derzeit keine langfristigen Finanzierungsmaßnahmen über die Aufnahme von Fremdkapital geplant.

Die Liquiditätsposition der Interhyp AG wird bei Erreichen des angestrebten Wachstums aufgrund des erzielbaren operativen Cashflows weiterhin stark bleiben, bezüglich unserer Dividenden an die Aktionäre streben wir kontinuierliche Steigerungen und eine Ausschüttungsquote von mindestens 50% an.

- > Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- > Geschäft und Strategie
- > Organisation
- > Geschäftsverlauf
- > Risikobericht
- > Prognosebericht

Chancen

Die Wachstumsstrategie von Interhyp basiert auf der Gewinnung weiterer Marktanteile bei der Vermittlung von privaten Baufinanzierungen in Deutschland. Der Weg dazu liegt in einem organischen, kontrollierten Wachstum und der damit verbundenen Skalierung des Geschäftsmodells. Bei weiterer Stärkung der Marktführerschaft in diesem Segment können Vorteile aus dieser Position eingesetzt werden, um das Wachstum nochmals zu beschleunigen. Ein Schlüssel zur Nutzung dieses Wachstumspotenzials liegt in der kontinuierlichen Steigerung der Nachfrage nach der Dienstleistung von Interhyp und Prohyp und damit in einem konsequenten Ausbau der Kommunikations- und Marketingmaßnahmen.

*Die **Regionalisierung** unseres
Privatkundengeschäfts bietet
vielfältige Chancen.*

Im Rahmen unserer Regionalisierungsstrategie erkennen wir im Privatkundengeschäft die Chancen, für unsere Kunden als in der Region ansässiger Spezialist vor Ort noch greifbarer zu werden: verstärkte Nachfrage nach unserer Dienstleistung, verbesserte Abschlussquoten nach einem Vor-Ort-Termin in einer der Niederlassungen sowie starke lokale Weiterempfehlungsketten, die wir für uns nutzen können. Für die kleineren, in der zweiten Phase im Berichtszeitraum eröffneten Niederlassungen bedeutet diese Wachstumsperspektive, dass die personellen Kapazitäten parallel zu den erwarteten Marktanteilsgewinnen bis hin zur vollen Teamstärke der Vertriebsmannschaften ausgebaut werden sollen. Dadurch ergibt sich die Chance höherer Effizienz durch eine stärkere Ausnutzung der vorhandenen Ressourcen.

Im Vermittlergeschäft liegen die Chancen im allgemeinen Trend hin zu unabhängigen Finanzberatern, die ihr Angebotsspektrum auch um die Baufinanzierung erweitern möchten. Zusätzlich sehen wir Chancen in der zunehmenden Aufgeschlossenheit gegenüber Open-Architecture-Lösungen in der Baufinanzierung seitens Banken, Versicherungen und Finanzdienstleistern, die ihrerseits die Chancen in der Zusammenarbeit mit einem Baufinanzierungsspezialisten suchen und von den Skalierungseffekten eines effizienten (zusätzlichen) Vertriebswegs profitieren wollen.

*Prohyp kann sich über institutio-
nelle Kooperationen **zusätzliche**
Vertriebswege erschließen.*

Im Geschäft mit institutionellen Partnern sehen wir für Prohyp die Chance, sich zusätzliche Vertriebswege zu erschließen über Anbieter, die mit Hilfe einer Kooperation neu in der privaten Baufinanzierung in Deutschland aktiv werden wollen. Durch die individuell gestaltbare Zusammenarbeit mit Institutionen, die bereits in der Baufinanzierung tätig sind, kann Prohyp bei Gewinnung solcher Partner auch unmittelbar höheres Finanzierungsvolumen erzielen, sobald die notwendigen Umstellungen der Systemplattform, Schulung und Unterstützung erfolgreich abgeschlossen sind.

Wir beobachten zudem, dass sich traditionelle Anbieter zunehmend den Möglichkeiten öffnen, die ihnen eine Kooperation mit Prohyp für diejenigen Kundensegmente bietet, in denen sie nicht selbst aktiv sein können oder wollen. So können sich beispielsweise lokale Banken des breiten Produktspektrums von Interhyp bedienen. Diese Anbieter können in Kooperation mit Prohyp auch denjenigen Kunden eine Baufinanzierungslösung anbieten, für die das eigene Haus keine Möglichkeiten oder zu schlechte Konditionen bietet. Sie werden also in diesen Fälle als Vermittler tätig, können sich aber gleichzeitig als Spezialist gegenüber dem Kunden positionieren und gefährden damit nicht die Kundenbeziehung mangels Produktmöglichkeiten. Wir sehen Chancen, dass sich die bisher schon ermutigende Nachfrage in diesem Segment weiter dynamisch fortsetzt und Interhyp von einem höheren Bekanntheitsgrad in der Branche profitieren kann.

Durch eine Spezialisierung unserer Finanzierungsberater, auf beispielsweise Anschlussfinanzierungen oder Investorengeschäft sehen wir weiteren Zusatznutzen und die Möglichkeit einer höheren Durchdringung des Gesamtmarkts, sofern wir unsere Spezialisierung dem Kunden auch als Mehrwert nahebringen können und zu einer langfristig besseren Informationslage der Verbraucher hinsichtlich der Finanzierungsmöglichkeiten insbesondere bei Anschlussfinanzierungen beitragen können.

Zusätzliche Chancen

Eine Erweiterung der Finanzierungsmöglichkeiten durch neue Produktangebote für heute noch unterversorgte Zielgruppen würde Interhyp eine stärkere Ausschöpfung der Finanzierungsanfragen und damit weitere Wachstumschancen bieten.

Eine anziehende Konjunktur in der Wohnungswirtschaft beziehungsweise Preissteigerungen auf dem Immobilienmarkt würden Wachstumsfaktoren für Interhyp darstellen.

Ein erfolgreicher Markteintritt in einen oder mehrere ausländische Märkte könnte für die nächsten Jahre zusätzliche Wachstumschancen eröffnen.

Ebenso könnten die zunehmende Nutzung des Mediums Internet und die steigende Akzeptanz bei der Bevölkerung eine weitere Verstärkung der Nachfrage nach Dienstleistungen von Interhyp erzeugen. Diese Einflüsse sind jedoch aufgrund der damit verbundenen Unsicherheiten nicht in den oben genannten Planungen berücksichtigt.

Ziel von Interhyp ist es, die Marktführerschaft sowohl im Privatkundengeschäft als auch im Vermittlergeschäft auszubauen und so überproportional vom erwarteten steigenden Kundenzuspruch für unabhängige Hypothekemakler zu profitieren.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Das Unternehmen befindet sich im wachsenden Markt für unabhängige Baufinanzierungsvermittlung in Deutschland. Durch weiteres Wachstum über Marktanteilsgewinne in der privaten Baufinanzierung gehen wir von einer nachhaltig günstigen künftigen Geschäftsentwicklung der Interhyp AG aus. Zudem ergeben sich Chancen aus der Regionalisierung des Privatkundengeschäfts im Rahmen der Niederlassungsstrategie sowie weiteres Potenzial für die Dienstleistung im Vermittlergeschäft mit unabhängigen Finanzberatern, lokalen Baufinanzierungsspezialisten und auch durch institutionelle Kooperationen in diesem Bereich. Der Vorstand hält das Unternehmen für ausgezeichnet positioniert, um Wachstumspotenziale, die sich bieten werden, konsequent nutzen zu können.

*Interhyp ist ausgezeichnet positioniert, um **Wachstumspotenziale** konsequent zu nutzen.*

Der Konzernabschluss

Konzernergebnis der Interhyp AG zum 31. Dezember 2007 in EUR

	Erläuterungen	01.01.–31.12.2007	01.01.–31.12.2006	+/-
Umsatzerlöse	(15)	88.581.123	70.630.321	25 %
Aufwendungen für Vermittlungen durch Dritte	(17)	13.230.107	10.546.797	25 %
Rohertrag		75.351.016	60.083.524	25 %
Sonstige betriebliche Erträge	(16)	950.971	0	
Personalaufwand	(18)	28.501.851	22.922.339	24 %
davon Vertrieb		23.791.185	18.722.697	27 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(19)	17.499.093	13.522.416	29 %
davon Marketing		8.060.808	6.086.204	32 %
Abschreibungen	(1), (2)	1.826.080	1.225.776	49 %
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		28.474.964	22.412.994	27 %
Anteil am Ergebnis von assoziierten Unternehmen	(3)	-153.636	0	
Zinsertrag		1.875.437	1.151.087	63 %
Zinsaufwand		13.906	110.445	-87 %
Zinsergebnis	(20)	1.861.531	1.040.642	79 %
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT)		30.182.859	23.453.636	29 %
Ertragssteuern	(21)	-12.175.028	-9.759.135	25 %
Konzernergebnis		18.007.831	13.694.501	31 %
davon Anteile anderer Gesellschafter		-65.354	0	
Konzernergebnis bezogen auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens		18.073.185	13.694.501	32 %
Ergebnis je Aktie IAS 33	Erläuterungen	01.01.–31.12.2007	01.01.–31.12.2006	
Konzernergebnis, bezogen auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens		18.073.185	13.694.501	
Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien		6.499.097	6.498.350	
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	(22)	2,78	2,11	
Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen potenziellen Aktien, bereinigt um Verwässerungseffekte		6.551.569	6.557.797	
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	(22)	2,76	2,09	

Die beigefügten Erläuterungen zum Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Konzernbilanz der Interhyp AG zum 31. Dezember 2007 in EUR

Aktiva

	Erläuterungen	Per 31.12.2007	Per 31.12.2006
Langfristiges Vermögen			
Immaterielle Vermögenswerte	(1)	674.359	664.316
Sachanlagen	(2)	3.426.274	2.494.184
Forderungen aus Provisionen	(4)	463.392	472.885
Sonstige Vermögenswerte	(6)	567.044	494.523
Latente Steueransprüche	(21)	265.069	304.259
Anteile an assoziierten Unternehmen	(3)	551.964	0
		5.948.102	4.430.167
Kurzfristiges Vermögen			
Forderungen aus Provisionen	(4)	18.843.915	17.163.054
Sonstige Vermögenswerte	(6)	976.891	609.057
Steuererstattungsansprüche	(5)	206.577	0
Wertpapiere	(7)	0	10.992.450
Zahlungsmittel	(8)	48.963.312	37.593.782
		68.990.695	66.358.343
Bilanzsumme		74.938.797	70.788.510

Passiva

	Erläuterungen	Per 31.12.2007	Per 31.12.2006
Eigenkapital			
	(9)		
Gezeichnetes Kapital		6.501.250	6.498.350
Kapitalrücklage		28.527.043	33.008.021
Neubewertungsrücklage		0	-2.782
Angesammelte Gewinne		27.574.600	14.926.265
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		62.602.893	54.429.854
Anteile anderer Gesellschafter		1.428.646	0
		64.031.539	54.429.854
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen			
Sonstige Rückstellungen	(10)	197.426	160.967
Langfristige Finanzschulden	(14)	800	800
Latente Steuerschulden	(21)	56.709	90.686
Sonstige Verbindlichkeiten	(13)	317.909	424.573
		572.844	677.026
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(12)	2.553.692	3.371.904
Sonstige Rückstellungen	(10)	149.600	126.800
Steuerschulden	(11)	539.398	5.520.061
Sonstige Verbindlichkeiten	(13)	7.091.724	6.662.865
		10.334.414	15.681.630
Bilanzsumme		74.938.797	70.788.510

Eigenkapitalveränderungsrechnung der Interhyp AG in EUR

	Erläuterungen	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Neube- wertungs- rücklage	Ange- sammelte Gewinne	Auf die Anteilseigner des Mutterunter- nehmens entfallendes Eigenkapital	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt
Stand 01.01.2006		6.498.350	32.528.058	0	1.231.763	40.258.171	0	40.258.171
Summe des direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisses	(20)			-2.782		-2.782		-2.782
Konzernergebnis					13.694.501	13.694.501		13.694.501
Gesamtes Periodenergebnis		0	0	-2.782	13.694.501	13.691.719	0	13.691.719
Aufwand aus der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen	(9)		479.963			479.963		479.963
Stand 31.12.2006		6.498.350	33.008.021	-2.782	14.926.265	54.429.854	0	54.429.854
Summe des direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisses	(20)			2.782		2.782		2.782
Konzernergebnis					18.073.185	18.073.185	-65.354	18.007.831
Gesamtes Periodenergebnis		0	0	2.782	18.073.185	18.075.967	-65.354	18.010.613
Gewinnausschüttungen	(23)				-10.397.360	-10.397.360		-10.397.360
Aufwand aus der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen	(9)		372.632			372.632		372.632
Einzahlung in das Kapital durch Wandlung von Aktienoptionen	(9)	2.900	118.900			121.800		121.800
Einzahlungen durch Minderheitsgesellschafter						1.494.000	1.494.000	
Entnahme aus der Kapitalrücklage	(9)		-4.972.510		4.972.510			0
Stand 31.12.2007		6.501.250	28.527.043	0	27.574.600	62.602.893	1.428.646	64.031.539

Die beigefügten Erläuterungen zum Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Kapitalflussrechnung der Interhyp AG zum 31. Dezember 2007 in EUR

	Erläuterungen	01.01. – 31.12.2007	01.01. – 31.12.2006
Konzernergebnis, bezogen auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens		18.073.185	13.694.501
Ergebnisanteil anderer Gesellschafter		-65.354	0
Ertragssteuern	(21)	-12.175.028	-9.759.135
Ergebnis vor Ertragsteuern		30.182.859	23.453.636
Berichtigungen:			
Abschreibungen auf Anlagevermögen	(1), (2)	1.826.080	1.225.775
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen		16.527	0
Zinsergebnis	(20)	-1.861.531	-1.040.642
Aufwand aus der Bewertung von Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	(3)	153.636	0
Aufwand aus der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen	(9)	372.632	479.963
Gewinn aus Veräußerung von Tochterunternehmen	(16)	-949.924	0
Veränderung der Forderungen und sonstiger Vermögenswerte		-2.293.640	-5.822.346
Veränderung der Rückstellungen		59.259	-79.433
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten		47.761	1.936.148
Gezahlte Ertragssteuern		-17.390.584	-4.585.375
Gezahlte Zinsen		-3.594	-97.219
Sonstige zahlungsunwirksame Posten		-10.312	90.689
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		10.149.168	15.561.195
Erwerb von Anlagevermögen	(1), (2)	-2.838.685	-2.493.145
Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen	(3)	-705.600	0
Erhaltene Zinsen		1.911.631	883.542
Erwerb von Wertpapieren		0	-25.041.250
Rückzahlung von Wertpapieren		11.000.000	15.094.500
Veräußerungen von Tochterunternehmen abzüglich veräußerter Zahlungsmittel	(16)	634.577	0
Cashflow aus Investitionstätigkeit		10.001.923	-11.556.354
Tilgung von Finanzschulden		0	-356.531
Gezahlte Dividenden	(23)	-10.397.360	0
Einzahlung in das gezeichnete Kapital durch Ausübung von Aktienoptionen	(9)	2.900	0
Einzahlung in die Kapitalrücklage durch Ausübung von Aktienoptionen	(9)	118.900	0
Einzahlung durch Minderheitsgesellschafter		1.494.000	0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-8.781.560	-356.531
Veränderung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		11.369.531	3.648.311
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	(8)	37.593.782	33.945.470
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	(8)	48.963.312	37.593.782

- >> Grundlagen
- >> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- >> Konzernbilanz
- >> Gewinn- und Verlustrechnung
- >> Sonstiges
- >> Angaben nach §315 HGB

Erläuterungen zum **Konzernabschluss**

zum 31. Dezember 2007 nach
International Financial Reporting Standards

I. Allgemeine Grundlagen des Konzernabschlusses

Wirtschaftliche Grundlagen

Die Interhyp AG (die „Gesellschaft“) ist unter der Nummer HRB 125915 in das Handelsregister des Amtsgerichts München eingetragen. Der Sitz der Firma befindet sich in der Marcel-Breuer-Straße 18 in 80807 München, Deutschland.

Die Interhyp AG ist seit dem 29. September 2005 an dem Marktsegment „Prime Standard“ der Deutschen Börse AG gelistet. Seit dem 19. Dezember 2005 werden die Aktien im Börsensegment „SDAX“ gehandelt. Die Wertpapierkennnummer lautet 512170.

Die Gesellschaft vermittelt und berät in Bezug auf Darlehen, Bausparprodukte sowie Versicherungen.

Der Vorstand hat den Konzernabschluss der Interhyp AG für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2007 am 25. Februar 2008 aufgestellt und wird diesen dem Aufsichtsrat am 10. März 2008 zur Veröffentlichung vorlegen. Er kann grundsätzlich auch nach der Freigabe durch die Hauptversammlung noch geändert werden.

Allgemeine Angaben

Der Konzernabschluss der Interhyp AG und ihrer Tochterunternehmen wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und Interpretationen (IFRIC) aufgestellt, wie sie von der Europäischen Union übernommen wurden.

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind als zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden.

Der Konzernabschluss wurde in EUR aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in den Erläuterungen zum Konzernabschluss in Tausend EUR (TEUR) angegeben. Die tabellarischen Auflistungen können Differenzen durch die Rundung auf TEUR enthalten.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Die angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewendeten Methoden mit folgenden Ausnahmen:

Der Konzern hat im Geschäftsjahr die nachfolgend aufgelisteten neuen und überarbeiteten IFRS-Standards und -Interpretationen angewandt. Aus der Anwendung dieser neuen oder überarbeiteten IFRS-Standards und -Interpretationen ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss. Sie führen jedoch zu zusätzlichen Angaben.

IFRS-Standards und -Interpretationen, neu und überarbeitet

IFRS 7	„Finanzinstrumente: Darstellung“, ersetzt IAS 32
IAS 1	„Darstellung des Abschlusses“, Angaben zum Kapital
IFRIC 7	„Anwendung des Anpassungsansatzes unter IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationländern“
IFRIC 8	„Anwendungsbereich von IFRS 2“ – IFRS 2: „Aktienbasierte Vergütung“
IFRIC 9	„Erneute Beurteilung eingebetteter Derivate“
IFRIC 10	„Zwischenberichterstattung und Wertminderung“

Die wesentlichen Auswirkungen dieser Änderungen stellen sich wie folgt dar:

IFRS 7 Finanzinstrumente – Angaben

Dieser Standard verlangt Angaben, die es dem Abschlussadressaten ermöglichen, die Bedeutung der Finanzinstrumente für die Finanzlage und die Ertragslage des Konzerns sowie die Art und das Ausmaß der aus diesen Finanzinstrumenten resultierenden Risiken zu beurteilen. Aus der Anwendung ergeben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Die betreffenden Vergleichsinformationen werden angepasst.

IAS 1 Darstellung des Abschlusses

Aus dieser Änderung resultieren neue Angaben, die es dem Abschlussadressaten ermöglichen, die Ziele, Methoden und Prozesse des Konzerns zum Kapitalmanagement zu beurteilen.

Aus IFRIC 7 und 9 ergeben sich keine Änderungen mangels zugrunde liegender Transaktionen.

IFRIC 8 Anwendungsbereich von IFRS 2 – IFRS 2: Aktienbasierte Vergütung

IFRIC 8 ergänzt IFRS 2 in Bezug auf die Anwendung auf Transaktionen, bei denen ein Unternehmen erhaltene Güter oder Dienstleistungen nicht spezifisch identifizieren kann. IFRIC 8 findet im Interhyp-Konzern keine Anwendung, da sich diese Fragestellung mangels nicht zu spezifizierender erhaltener Güter oder Dienstleistungen nicht ergibt.

IFRIC 10 Zwischenberichterstattung und Wertminderung

Der Konzern hat die IFRIC-Interpretation 10 erstmals zum 1. Januar 2007 angewandt. Damit wird geregelt, dass ein im Rahmen eines Zwischenabschlusses erfasster Wertminderungsaufwand für den Geschäfts- oder Firmenwert, für gehaltene Eigenkapitalinstrumente oder finanzielle Vermögenswerte, die zu Anschaffungskosten bilanziert werden, im Folgeabschluss nicht rückgängig gemacht werden darf. Da der Konzern in der Vergangenheit keine derartigen Berichtigungen des erfassten Wertminderungsaufwands vorgenommen hat, hatte die Interpretation keine Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Darüber hinaus hat der Konzern folgende Standards und IFRIC-Interpretationen, die bereits herausgegeben wurden, jedoch noch nicht in Kraft getreten sind, nicht angewendet:

->> Grundlagen

->> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

->> Konzernbilanz

->> Gewinn- und Verlustrechnung

->> Sonstiges

->> Angaben nach §315 HGB

Standard/ Interpretation	Anzuwenden ab	Geplante Anwendung bei Interhyp	Heraus- gegeben am	Datum des EU- Endorsements
IFRIC 11, IFRS 2 – Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen	Geschäftsjahre, die nach dem 01.03.2007 beginnen	Geschäftsjahr 2008	02.11.2006	01.06.2007
IFRIC 12 Dienstleistungs-konzessionsvereinbarungen	01.01.2008	Geschäftsjahr 2008	30.11.2006	Offen
IFRIC 13 – Kundentreue-programme	Geschäftsjahre, die an oder nach dem 01.07.2008 beginnen	Geschäftsjahr 2009	28.06.2007	Offen
IFRIC 14, IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestfinanzierungs-vorschriften und ihre Wechselwirkung	01.01.2008	Geschäftsjahr 2008	05.07.2007	Offen
IFRS 8 Geschäftssegmente	01.01.2009	Geschäftsjahr 2009	30.11.2006	21.11.2007
IAS 23 Fremdkapitalkosten (Änderung)	01.01.2009	Geschäftsjahr 2009	29.03.2007	Offen
IAS 1 – Darstellung des Abschlusses (Änderung)	01.01.2009	Geschäftsjahr 2009	06.09.2007	Offen

IFRS 8 Geschäftssegmente

Dieser Standard verlangt die Angabe von Informationen über die Geschäftssegmente des Konzerns und ersetzt die Verpflichtung, primäre (Geschäftssegmente) und sekundäre (geografische Segmente) Segmentberichtsformate für den Konzern zu bestimmen. Nach Feststellung des Konzerns entsprechen die gemäß IFRS 8 im Konzern identifizierten Geschäftssegmente den gemäß IAS 14 Segmentberichterstattung identifizierten Geschäftssegmenten. In den jeweiligen Segmenten sind voraussichtlich zusätzliche Angaben vorzunehmen.

IAS 23 Fremdkapitalkosten (Änderung)

Der Standard fordert eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten, die einem qualifizierten Vermögenswert zugerechnet werden können. Ein qualifizierter Vermögenswert ist ein Vermögenswert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. Die Änderung führt im Interhyp-Konzern zu keiner Anwendung, da keine qualifizierten Vermögenswerte vorliegen.

IAS 1 Darstellung des Abschlusses (Änderung)

Durch die Änderungen des Standards soll der Nutzen der im Abschluss enthaltenen Informationen erhöht werden, insbesondere durch eine erweiterte Erfolgs- bzw. Gesamtergebnisrechnung, die alle in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Ertrags- und Aufwandsposten sowie erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen umfasst. Die Änderung führt im Interhyp-Konzern voraussichtlich zu zusätzlichen Angaben.

Nach IFRIC 11 bis 14 werden sich keine Änderungen mangels zugrunde liegender Transaktionen ergeben.

Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss enthält die Abschlüsse der Interhyp AG und ihrer Tochtergesellschaften. Die Gesellschaft hält jeweils 100% der Anteile an den Tochtergesellschaften:

Prohyp GmbH, München,
Hausfinanz Beratungsgesellschaft mbH, München,
sowie 50,2% an der MLP Hyp GmbH, Schwetzingen.

Anfang 2007 wurde die neu gegründete Gesellschaft Interhyp Service GmbH in den Konsolidierungskreis aufgenommen. Von den 100% der zwischenzeitlich in MLP Hyp GmbH umbenannten Gesellschaft wurden im Geschäftsjahr 49,8% der Anteile an die MLP Finanzdienstleistungen AG verkauft. Aus der Veräußerung der Anteile an der MLP Hyp GmbH hat sich kein Unterschied zwischen dem Verkaufspreis und dem als Minderheiten auszuweisenden Anteil des Minderheitsgesellschafters am Eigenkapital ergeben.

Im Geschäftsjahr wurde eine 25,2%ige Beteiligung an dem assoziierten Unternehmen iMakler GmbH, Bad Soden, erworben.

Sämtliche Anteile der Haselsteiner & Wolsdorf GmbH, München, wurden zum 1. Oktober 2007 veräußert.

Die Prohyp GmbH, München, sowie die Hausfinanz Beratungsgesellschaft mbH, München, machen im Geschäftsjahr 2007 von der Befreiungsvorschrift des § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch.

Zum Jahresende 2004 wurde die strategische Entscheidung getroffen, sämtliche Aktivitäten der Hausfinanz Beratungsgesellschaft mbH einzustellen. Im Geschäftsjahr wurde ein Gewinnabführungsvertrag mit der Gesellschaft abgeschlossen.

- >> Grundlagen
- >> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- >> Konzernbilanz
- >> Gewinn- und Verlustrechnung
- >> Sonstiges
- >> Angaben nach §315 HGB

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss basiert auf den nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellten Jahresabschlüssen der Interhyp AG und der einbezogenen Tochterunternehmen.

Das Geschäftsjahr der Interhyp AG und ihrer Tochtergesellschaften endet jeweils am 31. Dezember.

Alle konzerninternen Salden, Transaktionen, Erträge, Aufwendungen sowie unrealisierten Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert.

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Anteile anderer Gesellschafter (Minderheitenanteile)

Durch die Veräußerung von 49,8% der Anteile an der MLP Hyp GmbH waren erstmals Anteile anderer Gesellschafter auszuweisen. Anteile anderer Gesellschafter stellen den Anteil des Ergebnisses und des Nettovermögens dar, der nicht dem Konzern zuzurechnen ist. Anteile anderer Gesellschafter werden in der Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung und in der Konzernbilanz separat ausgewiesen. Der Ausweis in der Konzernbilanz erfolgt innerhalb des Eigenkapitals, getrennt vom auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallenden Eigenkapital.

II. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Annahmen und Schätzungen

Im Konzernabschluss müssen Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die Auswirkungen auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten haben. Die tatsächlichen Werte können in Einzelfällen von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen.

Bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden hat der Vorstand folgende Ermessensentscheidungen, die die Beträge im Abschluss am wesentlichsten beeinflussen, getroffen. Nicht berücksichtigt werden dabei solche Entscheidungen, die Schätzungen beinhalten:

Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen

Der Konzern hat ermittelt, dass für alle im Rahmen von Operating-Leasing-Verhältnissen gemieteten Immobilien und Gegenstände die verbundenen maßgeblichen Risiken und Chancen dem Eigentümer zuzurechnen sind.

Unsicherheiten bei der Schätzung

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund deren ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein könnte, werden nachfolgend erläutert:

Anteile an assoziierten Unternehmen

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Die Anteile an assoziierten Unternehmen werden auf Werthaltigkeit untersucht, wenn Hinweise vorliegen, dass der Buchwert den

erzielbaren Betrag übersteigt. Zur Ermittlung des Nutzungswertes werden die voraussichtlichen künftigen Cashflows der Beteiligung geschätzt und es wird ein angemessener Abzinsungssatz gewählt, um den Barwert dieser Cashflows zu berechnen.

Aktienbasierte Vergütung

Die Kosten aus der Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten an Mitarbeiter werden im Konzern mit dem beizulegenden Zeitwert dieser Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Für die Ermittlung des beizulegenden Wertes aus der Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten an Mitarbeiter muss ein geeignetes Bewertungsverfahren bestimmt werden. Dieses ist abhängig von den Bedingungen der Gewährungen. Weiterhin ist die Bestimmung geeigneter in dieses Bewertungsverfahren einfließender Daten, darunter insbesondere die voraussichtliche Optionslaufzeit, Volatilität und Dividendenrendite, vorzunehmen. Die Annahmen und angewandten Verfahren sind in der Anhangsangabe III Nr. 9 ausgewiesen.

Rückbauverpflichtungen

Die Höhe der Rückbauverpflichtungen wird anhand von Erfahrungswerten sowie Kostenvoranschlägen ermittelt. Zur Schätzung der Verpflichtung muss der Konzern die voraussichtlichen Kosten der Rückbaumaßnahmen schätzen und darüber hinaus einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert der Verpflichtung zu ermitteln.

Immaterielle Vermögenswerte

Einzelner erworbene immaterielle Vermögenswerte werden bei erstmaliger Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten von im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen immateriellen Vermögenswerten entsprechen ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt.

Die immateriellen Vermögenswerte werden in den Folgeperioden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Kosten für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden mit Ausnahme von aktivierungsfähigen Entwicklungskosten erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

Es wird zwischen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter und solchen mit unbestimmter Nutzungsdauer differenziert.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung überprüft, sofern ein Anhaltspunkt dafür vorliegt, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Nutzungsdauer und die Abschreibungsmethode werden im Fall von immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode und der Nutzungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer liegen im Konzern nicht vor.

Die auf die immateriellen Vermögenswerte des Konzerns angewandten Bilanzierungsgrundsätze stellen sich zusammengefasst wie folgt dar:

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte, im Wesentlichen Software, Softwarelizenzen und ein Kundenstamm, werden zu Anschaffungskosten angesetzt und planmäßig linear über ihre voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer wie folgt abgeschrieben:

Software und Softwarelizenzen	3 Jahre
Kundenstamm	6 Jahre

- >> Grundlagen
- >> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- >> Konzernbilanz
- >> Gewinn- und Verlustrechnung
- >> Sonstiges
- >> Angaben nach §315 HGB

Der Kundenstamm ist mit dem Verkauf der Tochtergesellschaft „Haselsteiner & Wolsdorf GmbH“ zum 1. Oktober 2007 abgegangen.

Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Posten ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Forschungsaufwendungen werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie angefallen sind. Die gesamten Aufwendungen für Forschung betragen im Berichtszeitraum 1.323 TEUR (Vorjahr: 1.157 TEUR).

Ein immaterieller Vermögenswert, der aus der Entwicklung eines einzelnen Projektes entsteht, wird nur dann aktiviert, wenn der Konzern die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswertes, damit dieser zur internen Nutzung oder zum Verkauf zur Verfügung steht, sowie die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertig zu stellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen, nachweisen kann. Ferner muss der Konzern die Generierung eines künftigen wirtschaftlichen Nutzens durch den Vermögenswert, die Verfügbarkeit von Ressourcen zur Fertigstellung des Vermögenswerts und die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben zuverlässig zu ermitteln, belegen.

Nach dem erstmaligen Ansatz der Entwicklungskosten wird das Anschaffungskostenmodell angewandt, nach dem der Vermögenswert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen anzusetzen ist. Die Abschreibung beginnt nach Abschluss der Entwicklung, wenn der Vermögenswert zur Nutzung zur Verfügung steht. Die Abschreibung erfolgt über den Zeitraum, über den ein künftiger Nutzen zu erwarten ist. Während des Zeitraums, in dem der Vermögenswert noch nicht genutzt wird, wird dieser jährlich auf Werthaltigkeit überprüft.

Im Einklang mit diesen Voraussetzungen des IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“ wurde der Entwicklungsaufwand für die interne Software „eHyp“, die die Grundlage für die Abbildung aller geschäftsrelevanten Prozesse der Unternehmensgruppe der Interhyp AG darstellt, aktiviert. Die Software wird für den Internetauftritt und als Beratungs- und Verwaltungsanwendung für die Mitarbeiter des Unternehmens eingesetzt.

Der Entwicklungsaufwand für diese Software wurde ab dem Zeitpunkt der erstmaligen Erfüllung der Voraussetzungen für die Aktivierung von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten aktiviert und nach Inbetriebnahme über die Nutzungsdauer von zwei Jahren abgeschrieben.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Die Kosten für den Ersatz eines Teils einer Sachanlage werden im Zeitpunkt ihres Anfalls in den Buchwert dieser Sachanlage einbezogen, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Die geschätzten Kosten für den Abbruch und das Abräumen von Vermögenswerten wurde in die Anschaffungs- oder Herstellungskosten mit einbezogen. Alle anderen Wartungs- und Instandhaltungskosten werden sofort erfolgswirksam erfasst. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen die geschätzten Nutzungsdauern der Vermögenswerte zugrunde.

Sachanlagen umfassen im Wesentlichen Büroeinrichtungen und PCs und werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer von drei bis dreizehn Jahren abgeschrieben.

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen den Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die Restwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Anteile an assoziierten Unternehmen

Die Anteile an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, bei welchem der Konzern über maßgeblichen Einfluss verfügt und das weder ein Tochterunternehmen noch ein Joint Venture ist. Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich nach dem Erwerb eingetretener Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des assoziierten Unternehmens erfasst. Der mit einem assoziierten Unternehmen verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird nicht planmäßig abgeschrieben. Die Gewinn- und Verlustrechnung enthält den Anteil des Konzerns am Erfolg des assoziierten Unternehmens. Unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und – sofern zutreffend – in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen werden entsprechend dem Anteil am assoziierten Unternehmen eliminiert.

Der Bilanzstichtag des assoziierten Unternehmens stimmt mit dem des Konzerns überein. Die konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden entsprechend angewandt.

Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

Leasing

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses der Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

Konzern als Leasingnehmer

Finanzierungsleasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen des übertragenen Vermögenswerts auf den Konzern übertragen werden, führen zur Aktivierung des Leasinggegenstandes zum Zeitpunkt des Abschlusses des Leasingverhältnisses zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist. Leasingzahlungen werden so in Finanzierungsaufwendungen und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt, dass über die Perioden ein konstanter Zinssatz auf die verbliebene Leasingschuld entsteht. Finanzierungsaufwendungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

- >> Grundlagen
- >> **Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze**
- >> Konzernbilanz
- >> Gewinn- und Verlustrechnung
- >> Sonstiges
- >> Angaben nach §315 HGB

Ist der Eigentumsübergang auf den Konzern am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses nicht hinreichend sicher, so werden die aktivierten Leasingobjekte über den kürzeren der beiden Zeiträume aus erwarteter Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingverhältnisses vollständig abgeschrieben.

Im Konzern liegen keine Finanzierungsleasingverträge vor.

Leasingzahlungen für Operating-Leasing-Verhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In den sonstigen finanziellen Verpflichtungen unter Punkt IV wird über die entsprechenden zukünftigen Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen berichtet.

Wertminderung von nichtfinanziellen Vermögenswerten

Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert gemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswerts auf Werthaltigkeit erforderlich, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags des jeweiligen Vermögenswerts vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer Zahlungsmittel generierenden Einheit abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Der erzielbare Betrag ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Cashflows, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswertes seinen erzielbaren Betrag, ist der Vermögenswert wertgemindert und wird auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben.

Für Vermögenswerte, mit Ausnahme des Geschäfts- und Firmenwerts, wird zu jedem Bilanzstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht mehr länger besteht oder sich verringert hat. Wenn ein solcher Anhaltspunkt vorliegt, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung in den Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswerts auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Dieser Betrag darf jedoch nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung der Abschreibungen ergeben würde, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand für den Vermögenswert erfasst worden wäre. Eine solche Wertaufholung wird sofort im Periodenergebnis erfasst.

Für bestimmte Vermögenswerte sind zusätzlich folgende Kriterien zu berücksichtigen:

Assoziierte Unternehmen

Nach der Anwendung der Equity-Methode ermittelt der Konzern, ob es erforderlich ist, einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand für die Anteile des Konzerns an assoziierten Unternehmen zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils am assoziierten Unternehmen und den Anschaffungskosten für diesen Anteil als Wertminderung erfolgswirksam erfasst.

Finanzinvestitionen und sonstige finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden in Abhängigkeit vom Einzelfall entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Forderungen, als bis zur

Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Die finanziellen Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von anderen Finanzinvestitionen als solchen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, werden darüber hinaus Transaktionskosten berücksichtigt, die direkt dem Erwerb des Vermögenswerts zuzurechnen sind.

Die Designation der finanziellen Vermögenswerte in die Bewertungskategorien erfolgt nach ihrem erstmaligen Ansatz. Umwidmungen werden, sofern diese zulässig sind und erforderlich erscheinen, zum Ende jedes Geschäftsjahres vorgenommen.

Alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Handelstag, d. h. am Tag, an dem das Unternehmen die Verpflichtung zum Kauf des Vermögenswerts eingegangen ist, bilanziell erfasst. Marktübliche Käufe oder Verkäufe sind Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorschreiben.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Die Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte enthält die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte eingestuft werden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme solcher Derivate, bei denen es sich um eine Finanzgarantie handelt oder die als Sicherungsinstrument designiert werden und als solche effektiv sind. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Vermögenswerten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

Zum 31. Dezember 2007 waren keine Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet designiert (Vorjahr: 0).

Zum Zeitpunkt, an dem der Konzern zum ersten Mal Vertragspartei wird, ermittelt er, ob eingebettete Derivate getrennt vom Basisvertrag zu bilanzieren sind. Eine Neubeurteilung erfolgt nur bei einer erheblichen Änderung von Vertragsbedingungen, wenn es dadurch zu einer signifikanten Änderung der Zahlungsströme, die sich sonst aus dem Vertrag ergeben hätten, kommt.

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder zumindest ermittelbaren Zahlungsbeträgen und festen Fälligkeitsterminen, die der Konzern bis zur Fälligkeit zu halten beabsichtigt und in der Lage ist. Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen werden nach ihrer erstmaligen Erfassung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Finanzinvestitionen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen. Zum 31. Dezember 2007 waren keine bis zur Endfälligkeit gehaltenen Finanzinvestitionen vorhanden (Vorjahr: 0).

Forderungen

Forderungen sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich Wertberichtigung für Wertminderungen bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen.

- >> Grundlagen
- >> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- >> Konzernbilanz
- >> Gewinn- und Verlustrechnung
- >> Sonstiges
- >> Angaben nach §315 HGB

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und nicht in eine der drei vorstehend genannten Kategorien eingestuft sind. Nach dem erstmaligen Ansatz werden zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei die nicht realisierten Gewinne oder Verluste direkt im Eigenkapital, in der Rücklage für nicht realisierte Gewinne, erfasst werden. Bei Abgang von Finanzinvestitionen wird der zuvor im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht.

Beizulegender Zeitwert

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, die auf organisierten Märkten gehandelt werden, wird durch den am Bilanzstichtag notierten Marktpreis (Geldkurs) bestimmt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, für die kein aktiver Markt besteht, wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden ermittelt. Zu den Bewertungsmethoden gehören die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern, der Vergleich mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments, die Analyse von diskontierten Cashflows sowie die Verwendung anderer Bewertungsmodelle.

Fortgeführte Anschaffungskosten

Bis zur Fälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen sowie Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Diese werden unter Anwendung der Effektivzinzmethode abzüglich etwaiger Wertberichtigungen und unter Berücksichtigung von Disagien und Agien beim Erwerb ermittelt und beinhalten Transaktionskosten und Gebühren, die ein integraler Teil des Effektivzinssatzes sind.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegt.

Vermögenswerte, die mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden

Besteht ein objektiver Hinweis, dass eine Wertminderung bei mit fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten Krediten und Forderungen eingetreten ist, ergibt sich die Höhe des Verlusts als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme erwarteter künftiger, noch nicht eingetretener Kreditausfälle), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts (d. h. dem bei erstmaligem Ansatz ermittelten Effektivzinssatz). Der Wertminderungsverlust wird ergebniswirksam erfasst.

Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in einer der folgenden Berichtsperioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalt zurückgeführt werden, wird die früher erfasste Wertberichtigung rückgängig gemacht. Die Wertaufholung ist der Höhe nach auf die fortgeführten Anschaffungskosten zum Zeitpunkt der Wertaufholung beschränkt. Die Wertaufholung wird ergebniswirksam erfasst.

Liegen bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen objektive Hinweise (wie z. B. die Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners) dafür vor, dass nicht alle fälligen Beträge gemäß den ursprünglich vereinbarten Rechnungskonditionen eingehen werden, wird eine Wertminderung unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos vorgenommen. Wertminderungsbeträge werden ausgebucht, wenn sie als uneinbringlich eingestuft werden.

Zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen

Ist ein zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswert in seinem Wert gemindert, wird ein im Eigenkapital erfasster Betrag in Höhe der Differenz zwischen den Anschaffungskosten (abzüglich etwaiger Tilgungen und Amortisationen) und dem aktuellen beizulegenden Zeitwert, abzüglich etwaiger bereits früher ergebniswirksam erfasster Wertberichtigungen dieses finanziellen Vermögenswerts, in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht.

Wertaufholungen bei Schuldinstrumenten, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, werden ergebniswirksam erfasst, wenn der Anstieg des beizulegenden Zeitwerts des Instruments objektiv aus einem Ereignis, das nach der ergebniswirksamen Erfassung der Wertminderung aufgetreten ist, resultiert.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen in der Bilanz umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben sowie kurzfristige, hochliquide Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

Der Finanzmittelfonds in der Konzern-Kapitalflussrechnung wird entsprechend der obigen Definition abgegrenzt.

Steuern

Tatsächliche Ertragssteuern

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und die früheren Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten.

Tatsächliche Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern im Eigenkapital erfasst.

Latente Steuern

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Verbindlichkeitsmethode auf zum Bilanzstichtag bestehende temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz. Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, mit Ausnahme der latenten Steuerschuld aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen stehen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für abzugsfähige temporäre Unterschiede, noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge und nicht genutzte Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können, mit Ausnahme von latenten Steueransprüchen aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen stehen, wenn es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden und kein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

- >> Grundlagen
- >> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- >> Konzernbilanz
- >> Gewinn- und Verlustrechnung
- >> Sonstiges
- >> Angaben nach §315 HGB

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruches ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Zukünftige Steuersatzänderungen sind am Bilanzstichtag zu berücksichtigen, sofern materielle Wirksamkeitsvoraussetzungen im Rahmen eines Gesetzgebungsverfahrens erfüllt sind.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern im Eigenkapital erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und sich diese auf Ertragssteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

Sonstige Rückstellungen

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z. B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung abzüglich der Erstattung ausgewiesen. Ist der aus der Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich, werden Rückstellungen zu einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Finanzierungsaufwand erfasst.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzschulden

Finanzschulden werden bei der erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich der mit der Aufnahme verbundenen Transaktionskosten bewertet. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Finanzschulden unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Sie werden nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet designiert. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten sowie andere finanzielle Verbindlichkeiten, die bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert werden.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie mit der Absicht erworben wurden, sie in naher Zukunft zu veräußern. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, die als Sicherungsinstrument designed wurden und als solche effektiv sind. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

Zum 31. Dezember 2007 waren keine finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet designiert (Vorjahr: 0).

Verbindlichkeiten aus Finanzgarantien

Verbindlichkeiten aus vom Konzern ausgereichten Finanzgarantien betreffen Verträge, die zur Leistung von Zahlungen verpflichten, die den Garantienehmer für einen Verlust entschädigen, der entsteht, weil ein bestimmter Schuldner seinen Zahlungsverpflichtungen gemäß den Bedingungen eines Schuldinstruments nicht fristgemäß nachkommt. Die Finanzgarantien werden bei erstmaliger Erfassung als Verbindlichkeit zum beizulegenden Zeitwert angesetzt, abzüglich der mit der Ausreichung der Garantie direkt verbundenen Transaktionskosten. Die Verbindlichkeit wird mit dem Betrag der bestmöglichen Schätzung von zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung zum Bilanzstichtag erforderlichen Aufwendungen oder mit dem höheren ursprünglich angesetzten Betrag bewertet. Zum 31. Dezember 2007 waren keine finanziellen Verbindlichkeiten als Finanzgarantien designiert (Vorjahr: 0).

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Die Gesellschaft hat keine derivativen Finanzinstrumente.

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten

Finanzielle Vermögenswerte

Ein finanzieller Vermögenswert (bzw. ein Teil eines finanziellen Vermögenswerts oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird ausgebucht, wenn eine der drei folgenden Voraussetzungen erfüllt ist: (i) Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert sind erloschen, (ii) der Konzern behält zwar die Rechte auf den Bezug von Cashflows aus finanziellen Vermögenswerten zurück, übernimmt jedoch eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung der Cashflows an eine dritte Partei im Rahmen einer Vereinbarung, die die Bedingungen von IAS 39.19 erfüllt („pass-through-arrangement“) oder (iii) der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert übertragen und dabei entweder (a) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder (b) zwar im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt, im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält und dabei auch die Verfügungsmacht an dem übertragenen Vermögenswert zurückbehält, erfasst der Konzern den übertragenen Vermögenswert weiter im Umfang seines anhaltenden Engagements. Wenn das anhaltende Engagement der Form nach den übertragenen Vermögenswert garantiert, so entspricht der Umfang des anhaltenden Engagements dem niedrigeren Betrag aus dem ursprünglichen Buchwert des Vermögenswerts und dem Höchstbetrag der erhaltenen Gegenleistung, den der Konzern eventuell zurückzahlen müsste.

- > Grundlagen
- >> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- >> Konzernbilanz
- >> Gewinn- und Verlustrechnung
- >> Sonstiges
- >> Angaben nach §315 HGB

Wenn das anhaltende Engagement der Form nach eine geschriebene und/oder eine erworbene Option (einschließlich einer Option, die durch Barausgleich oder auf ähnliche Weise erfüllt wird) auf den übertragenen Vermögenswert ist, so entspricht der Umfang des anhaltenden Engagements des Konzerns dem Betrag des übertragenen Vermögenswerts, den das Unternehmen zurückkaufen kann. Im Fall einer geschriebenen Verkaufsoption (einschließlich einer Option, die durch Barausgleich oder auf ähnliche Weise erfüllt wird) auf einen Vermögenswert, der zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, ist der Umfang des anhaltenden Engagements des Konzerns allerdings auf den niedrigeren Betrag aus beizulegendem Zeitwert des übertragenen Vermögenswerts und Ausübungspreis der Option begrenzt.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, gekündigt oder erloschen ist. Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit durch eine andere finanzielle Verbindlichkeit desselben Kreditgebers mit substanziell verschiedenen Vertragsbedingungen ausgetauscht oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich geändert, wird ein solcher Austausch oder eine solche Änderung als Ausbuchung der ursprünglichen Verbindlichkeit und Ansatz einer neuen Verbindlichkeit behandelt. Die Differenz zwischen den jeweiligen Buchwerten wird erfolgswirksam erfasst.

Umsatzrealisierung

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Erträge sind zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung zu bemessen. Skonti und Rabatte bleiben unberücksichtigt. Darüber hinaus setzt die Ertragsrealisierung die Erfüllung nachfolgend aufgelisteter Ansatzkriterien voraus.

Erbringung von Dienstleistungen

Umsätze werden in den Segmenten Vermittlergeschäft sowie Direktkundengeschäft getätigt. Die Umsätze bestehen hauptsächlich aus Baufinanzierungsvermittlungsprovisionen und Sonderbonifikationen. Die Baufinanzierungsvermittlungsprovisionen werden in Übereinstimmung mit IAS 18 „Erträge“ nach der Erbringung der Leistung erfasst, d. h., wenn der Darlehensvertrag rechtlich bindend wird. Interhyp erhält zusätzlich Sonderbonifikationen von einigen größeren Kreditgebern bei Erreichen definierter Finanzierungsvolumina, die grundsätzlich realisiert sind, wenn der relevante Meilenstein erreicht wurde. Zum Zeitpunkt der Realisierung der Umsätze kann die Höhe der Erlöse verlässlich bemessen werden, und der Zufluss des wirtschaftlichen Nutzens aus dem Geschäft ist hinreichend wahrscheinlich. Hierbei wird der Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme des Widerrufsrechts, der Wahrscheinlichkeit der Abrufung des zugrunde liegenden Darlehens und der Realisierbarkeit der zugrunde liegenden Umsätze Rechnung getragen.

Zinserträge

Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode, d. h. des Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden).

Dividenden

Erträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

Aktienbasierte Vergütungen

Einige Mitarbeiter und ehemalige Mitglieder des Aufsichtsrats des Konzerns erhalten aktienbasierte Vergütungen, wobei die Mitarbeiter als Vergütung für ihre Leistungen Eigenkapitalinstrumente erhalten („Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente“).

Die Kosten aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente werden mit dem beizulegenden Zeitwert dieser Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bemessen. Der beizulegende Zeitwert wurde unter Anwendung eines geeigneten Optionspreismodells ermittelt.

Die Erfassung der aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente resultierenden Aufwendungen und die korrespondierende Erhöhung des Eigenkapitals erfolgen über den Zeitraum, in dem die Ausübungs- bzw. Leistungsbedingungen erfüllt werden müssen (sog. Erdienungszeitraum). Dieser Zeitraum endet am Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit, d. h. an dem Zeitpunkt, an dem der betreffende Mitarbeiter unwiderruflich bezugsberechtigt wird („Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit“). Die an jedem Bilanzstichtag bis zum Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit ausgewiesenen kumulierten Aufwendungen aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente reflektieren den bereits abgelaufenen Teil des Erdienungszeitraums sowie die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die nach bestmöglicher Schätzung des Konzerns mit Ablauf des Erdienungszeitraums tatsächlich ausübbar werden. Der Betrag, der der Gewinn- und Verlustrechnung belastet bzw. gutgeschrieben wird, reflektiert die Entwicklung der zu Beginn und am Ende des Berichtszeitraums erfassten kumulierten Aufwendungen.

Für Vergütungsrechte, die nicht ausübbar werden, wird kein Aufwand erfasst. Hiervon ausgenommen sind Vergütungsrechte, für deren Ausübbarkeit bestimmte Marktbedingungen erfüllt sein müssen. Diese werden unabhängig davon, ob die Marktbedingungen erfüllt sind, als ausübbar betrachtet, vorausgesetzt, dass alle sonstigen Leistungsbedingungen erfüllt sind.

Werden die Vertragsbedingungen einer eigenkapitalbasierten Vergütungsvereinbarung geändert, so werden mindestens Aufwendungen in der Höhe erfasst, die angefallen wären, wenn die Vertragsbedingungen nicht geändert worden wären. Außerdem hat ein Unternehmen die Auswirkungen von Änderungen zu erfassen, die den gesamten beizulegenden Zeitwert der aktienbasierten Vergütungsvereinbarung erhöhen oder mit einem anderen Nutzen für den Arbeitnehmer verbunden sind, wie dies zum Zeitpunkt der Änderung bemessen wird.

Wird eine eigenkapitalbasierte Vergütungsvereinbarung annulliert, wird sie so behandelt, als ob sie am Tag der Annullierung ausgeübt worden wäre. Der bislang noch nicht erfasste Aufwand wird sofort erfasst. Wird die annullierte Vergütungsvereinbarung jedoch durch eine neue Vergütungsvereinbarung ersetzt und die neue Vergütungsvereinbarung am Tag ihrer Gewährung als Ersatz für die annullierte Vergütungsvereinbarung deklariert, werden die annullierte und die neue Vergütungsvereinbarung wie eine Änderung der ursprünglichen Vergütungsvereinbarung bilanziert.

Der verwässernde Effekt der ausstehenden Aktienoptionen wird bei der Berechnung der Ergebnisse je Aktie als zusätzliche Verwässerung berücksichtigt.

- >> Grundlagen
- >> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- >> Konzernbilanz
- >> Gewinn- und Verlustrechnung
- >> Sonstiges
- >> Angaben nach §315 HGB

III. Erläuterungen zur Konzernbilanz

In der Konzernbilanz befinden sich die folgenden Finanzinstrumente:

Einteilung der Finanzinstrumente nach IFRS 7 in TEUR

Finanzielle Vermögenswerte	Kategorie nach IAS 39	Buchwerte zum	
		31.12.2007	31.12.2006
Zahlungsmittel	Forderungen	48.963	37.594
Wertpapiere	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	0	10.992
Kurzfristige Forderungen aus Provisionen	Forderungen	18.844	17.163
Langfristige Forderungen aus Provisionen	Forderungen	463	473
Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	Forderungen	549	343
Langfristige sonstige Vermögenswerte	Forderungen	567	495

Zusammengefasst nach der Bewertungskategorie aus IAS 39

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	0	10.992
Forderungen	69.386	56.068

Finanzielle Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Finanzielle Verbindlichkeiten (zu fortgeführten Anschaffungskosten)	2.554	3.372
Langfristige Finanzschulden	Finanzielle Verbindlichkeiten (zu fortgeführten Anschaffungskosten)	1	1
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	Finanzielle Verbindlichkeiten (zu fortgeführten Anschaffungskosten)	2.596	2.791

Zusammengefasst nach der Bewertungskategorie aus IAS 39

Finanzielle Verbindlichkeiten (zu fortgeführten Anschaffungskosten)	5.151	6.164
--	-------	-------

Die Buchwerte der Finanzinstrumente entsprechen im Wesentlichen den Zeitwerten.

(1) Immaterielle Vermögenswerte

Die Entwicklung der einzelnen Posten der immateriellen Vermögenswerte ist im Anlagenspiegel dargestellt.

(2) Sachanlagen

Die Entwicklung der einzelnen Posten der Sachanlagen ist im Anlagenspiegel dargestellt.

- > Grundlagen
- > Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- > Konzernbilanz
- > Gewinn- und Verlustrechnung
- > Sonstiges
- > Angaben nach §315 HGB

Anlagenspiegel für 2007 in EUR

	Anschaffungs- oder Herstellungskosten				31.12.2007
	01.01.2007	Zugänge	Abgänge	Umbuchung	
Immaterielle Vermögenswerte					
Entwicklungskosten	196.155,65	0,00	143.655,65	0,00	52.500,00
Software und Lizenzen	991.763,91	402.408,34	5.636,59	0,00	1.388.535,66
Kundenprofile	172.117,03	0,00	172.117,03	0,00	0,00
	1.360.036,59	402.408,34	321.409,27	0,00	1.441.035,66
Sachanlagen					
Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.168.931,88	2.410.130,04	205.023,19	7.631,46	6.381.670,19
Anzahlungen auf Sachanlagen	62.615,46	0,00	54.984,00	-7.631,46	0,00
Mietereinbauten	181.839,18	26.146,26	0,00	0,00	207.985,44
	4.413.386,52	2.436.276,30	260.007,19	0,00	6.589.655,63
Summe	5.773.423,11	2.838.684,64	581.416,46	0,00	8.030.691,29

Anlagenspiegel für 2006 in EUR

	Anschaffungs- oder Herstellungskosten				31.12.2006
	01.01.2006	Zugänge	Abgänge	Umbuchung	
Immaterielle Vermögenswerte					
Entwicklungskosten	553.397,32	52.500,00	409.741,67	0,00	196.155,65
Software und Lizenzen	489.092,96	400.358,95	0,00	102.312,00	991.763,91
Kundenprofile	172.117,03	0,00	0,00	0,00	172.117,03
	1.214.607,31	452.858,95	409.741,67	102.312,00	1.360.036,59
Sachanlagen					
Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.441.653,12	1.781.620,42	205.269,61	150.927,95	4.168.931,88
Anzahlungen auf Sachanlagen	57.189,39	258.666,02	0,00	-253.239,95	62.615,46
Mietereinbauten	279.100,00	0,00	97.260,82	0,00	181.839,18
	2.777.942,51	2.040.286,44	302.530,43	-102.312,00	4.413.386,52
Summe	3.992.549,82	2.493.145,39	712.272,10	0,00	5.773.423,11

01.01.2007	Abschreibungen		31.12.2007	Buchwert 31.12.2007
	Zugänge	Abgänge		
91.532,20	58.784,33	143.655,65	6.660,88	45.839,12
503.816,91	261.474,09	5.275,34	760.015,66	628.520,00
100.371,82	21.523,23	121.895,05	0,00	0,00
695.720,93	341.781,65	270.826,04	766.676,54	674.359,12
1.829.285,38	1.456.167,00	240.119,19	3.045.333,19	3.336.337,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
89.916,76	28.131,25	0,00	118.048,01	89.937,43
1.919.202,14	1.484.298,25	240.119,19	3.163.381,20	3.426.274,43
2.614.923,07	1.826.079,90	510.945,23	3.930.057,74	4.100.633,55

01.01.2006	Abschreibungen		31.12.2006	Buchwert 31.12.2006
	Zugänge	Abgänge		
334.568,54	166.705,33	409.741,67	91.532,20	104.623,45
366.577,96	137.238,95	0,00	503.816,91	487.947,00
71.674,18	28.697,64	0,00	100.371,82	71.745,21
772.820,68	332.641,92	409.741,67	695.720,93	664.315,66
1.166.333,12	868.221,87	205.269,61	1.829.285,38	2.339.646,50
0,00	0,00	0,00	0,00	62.615,46
65.005,00	24.911,76	0,00	89.916,76	91.922,42
1.231.338,12	893.133,63	205.269,61	1.919.202,14	2.494.184,38
2.004.158,80	1.225.775,55	615.011,28	2.614.923,07	3.158.500,04

- >> Grundlagen
- >> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- >> Konzernbilanz
- >> Gewinn- und Verlustrechnung
- >> Sonstiges
- >> Angaben nach §315 HGB

(3) Anteile an assoziierte Unternehmen

Mit Vertrag vom 11. April 2007 wurde die Beteiligung über 706 TEUR an der iMakler GmbH erworben. Der Kaufpreis wurde Ende April 2007 vollständig beglichen. Der Konzern hält einen Anteil in Höhe von 25,2% an der iMakler GmbH, der nach der Equity-Methode bewertet wird. Die Gesellschaft ist tätig in der Abwicklung von Immobilienverkäufen.

Zusammenfassende Finanzinformationen des assoziierten Unternehmens in TEUR		
	2007	Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung
Vermögenswerte	786	1.247
Schulden	217	68
Reinvermögen	569	1.179
Anteiliges Reinvermögen	143	297
Anteiliger Geschäfts- oder Firmenwert	409	409
Erlöse	284	
Ergebnis	-610	
Anteiliges Ergebnis	-154	
Buchwert der Beteiligung	552	706

(4) Forderungen aus Provisionen

Die Forderungen aus Provisionen setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR		
	2007	2006
Forderungen, brutto	19.307	18.418
Wertberichtigungen	0	-782
Summe	19.307	17.636
Kurzfristiger Anteil	18.844	17.163
Langfristiger Anteil	463	473

Die Wertberichtigungen auf die Forderungen aus Provisionen haben sich wie folgt entwickelt:

In TEUR		
	2007	2006
Stand Wertberichtigungen am 1. Januar	782	394
Zuführung	0	715
Verbrauch	-174	-24
Auflösung	-608	-303
Stand Wertberichtigungen am 31. Dezember	0	782

Die Forderungen aus Provisionen sind unverzinslich und werden zum Nominalwert abzüglich Wertberichtigungen angesetzt. Die Fälligkeit der Forderungen aus Provisionen ist bei Entstehung des Anspruchs nicht vollständig definiert, da sie teilweise von Handlungen Dritter (Darlehens- bzw. Versicherungsnehmer) abhängt. Die Regelungen unterscheiden sich je nach Kreditgeber. Beim größten Teil der Kreditgeber werden die Provisionsansprüche 14 Tage nach Ablauf der Widerrufsfrist bezahlt. Alle anderen Provisionsansprüche werden ausgeglichen, nachdem der Darlehensnehmer die erste Teilzahlung aus seinem Darlehen abgerufen hat, was sich nach dem Baufortschritt, dem voraussichtlichen Kauftermin oder dem Umschuldungstermin richtet. Die voraussichtliche Fälligkeit der Forderungen wird anhand der Angaben der Darlehensnehmer definiert.

(5) Steuererstattungsansprüche

Die Steuererstattungsansprüche beinhalten Erstattungsansprüche aus laufenden Ertragssteuern.

(6) Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR		
	2007	2006
Verpfändete Bankguthaben	567	495
Vorauszahlungen	428	266
Zinsabgrenzungen	186	221
Abrechnung Professional	345	0
Sonstige	18	122
Summe	1.544	1.104
Kurzfristiger Anteil	977	609
Langfristiger Anteil	567	495
Finanzielle Vermögenswerte	1.116	838
Nichtfinanzielle Vermögenswerte	428	266

- >> Grundlagen
- >> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- >> **Konzernbilanz**
- >> Gewinn- und Verlustrechnung
- >> Sonstiges
- >> Angaben nach §315 HGB

Die verpfändeten Bankguthaben in Höhe von 567 TEUR (Vorjahr: 495 TEUR) dienen als Mietkautionen. Sie werden verzinst mit 4,10% bis 4,5% und haben Laufzeiten über zwölf Monate. Entsprechend IAS 1.57d „Darstellung des Abschlusses“ werden sie unter dem langfristigen Vermögen ausgewiesen.

(7) Wertpapiere

Die im Vorjahr ausgewiesenen Wertpapiere beinhalteten Investitionen in öffentlich gehandelte Pfandbriefe. Sie wurden als zur Veräußerung verfügbare Kapitalanlagen klassifiziert. Es wurden keine Finanzinstrumente ausgebucht oder innerhalb von Kategorien nach IAS 39 umgewidmet.

In TEUR				
Pfandbriefe	Effektiver Zinssatz	Fälligkeit	2007	2006
3,125 % Bayerische Handelsbank	2,89 %	02.03.2007	0	499
3,3 % DG Hyp	3,02 %	31.05.2007	0	497
1,25 % Hypothekenbank in Essen	3,13 %	05.01.2007	0	4.999
2,65 % Hypo Real Estate	3,28 %	26.01.2007	0	4.997
Summe			0	10.992

(8) Zahlungsmittel

Die Zahlungsmittel setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR		
	2007	2006
Kassenbestand	11	5
Bankguthaben	48.861	21.664
Kurzfristige Einlagen	91	15.925
Summe	48.963	37.594

Die kurzfristigen Einlagen sind hochliquide Geldanlagen mit einer ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs. Die Bankguthaben werden mit variablen Zinssätzen für täglich fällige Guthaben verzinst. Kurzfristige Einlagen erfolgen für Zeiträume von einem bis drei Monaten und werden mit 4,38% bis 4,7% verzinst.

Für Zwecke der Kapitalflussrechnung setzt sich der Finanzmittelfonds ausschließlich aus den Zahlungsmitteln zusammen.

(9) Eigenkapital

Die Entwicklung des Eigenkapitals ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Interhyp AG beträgt zum 31. Dezember 2007 6.501.250,00 EUR (Vorjahr: 6.498.350,00 EUR) und ist eingeteilt in 6.501.250 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 EUR. Sämtliche ausgegebenen Aktien sind vollständig eingezahlt. Im Geschäftsjahr wurde das gezeichnete Kapital durch Ausübung von 2.900 Aktienoptionen gegen Barzahlung von je 1 EUR um 2.900 EUR erhöht.

Genehmigtes Kapital

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 13. September 2005 ist der Vorstand ermächtigt worden, mit Zustimmung des Aufsichtsrats in der Zeit bis zum 13. September 2010 das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu insgesamt 2.877.275 EUR durch ein- oder mehrmalige Ausgabe von neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2005/I).

Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft ist durch Beschlüsse der Hauptversammlung vom 22. Mai 2000, vom 30. August 2001, vom 21. November 2002, vom 29. Juni 2005 und vom 13. September 2005 bedingt erhöht worden. Die Eintragungen in das Handelsregister sind erfolgt. Zum 31. Dezember 2006 beträgt der Wert des bedingten Kapitals unter Berücksichtigung der in 2005 erfolgten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (Faktor 50):

In EUR		
	2007	2006
Bedingtes Kapital 2005/I	20.000	20.000
Bedingtes Kapital 2005/II	169.737	172.637
Summe	189.737	192.637

Das bedingte Kapital 2005/I dient der Gewährung von Wandlungsrechten an die Inhaber von Wandelschuldverschreibungen. Eine Wandelschuldverschreibung im Nominalwert von 2,00 EUR verbrieft das Recht zur Wandlung der Schuldverschreibung in eine neue Aktie der Gesellschaft.

Das bedingte Kapital 2005/II dient der Durchführung eines Management- und Mitarbeiterbeteiligungsprogramms.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

In der außerordentlichen Hauptversammlung vom 13. September 2005 wurde beschlossen, die Gesellschaft zum Erwerb eigener Aktien zu ermächtigen. Die Gesellschaft ist demnach ermächtigt, bis zum 13. März 2007 eigene Aktien in Höhe von insgesamt bis zu 10% des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Beschlussfassung zu erwerben. Die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach §§ 71 a ff. Aktiengesetz zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt 10% des Grundkapitals übersteigen. Der Handel mit eigenen Aktien ist ausgeschlossen.

Durch die Hauptversammlungen vom 30. Mai 2006 und vom 1. Juni 2007 wurde jeweils beschlossen, die im Vorjahr erteilte Ermächtigung aufzuheben und den Vorstand vom Tag der Beschlussfassung an für 18 Monate erneut zum Erwerb eigener Aktien zu ermächtigen.

- > Grundlagen
- > Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- > Konzernbilanz
- > Gewinn- und Verlustrechnung
- > Sonstiges
- > Angaben nach §315 HGB

Management- und Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (Aktienoptionsprogramm)

Im Rahmen des aufgelegten Aktienoptionsprogramms wurde den Mitarbeitern das Recht eingeräumt, Aktien der Interhyp AG aus dem hierfür geschaffenen bedingten Kapital 2005/II gegen Zahlung eines vertraglich festgelegten Preises zu erwerben. Die maximale Anzahl von Aktienoptionen, die unter dem Aktienoptionsprogramm ausgegeben werden kann, beträgt ursprünglich 172.637. An die Mitarbeiter wurden in 2005 85.000 und in 2007 28.500 Aktienoptionen ausgegeben. Über die Ausgabe von Aktienoptionen an die Vorstandsmitglieder und über die weiteren Einzelheiten der Ausgabe entscheidet der Aufsichtsrat; für die Mitarbeiter trifft der Vorstand diese Entscheidungen. Die Aktienoptionen sind für Personen vorgesehen, deren Entscheidungen eng mit der Entwicklung und dem Erfolg des Unternehmens verknüpft sind. Maximal die Hälfte aller Aktienoptionen des Programms ist für Vorstandsmitglieder vorgesehen. Die für das Aktienoptionsprogramm benötigten Aktien stammen aus einem von der außerordentlichen Hauptversammlung vom 13. September 2005 geschaffenen bedingten Kapital (2005/II).

Der Ausübungspreis der Optionen entspricht dem Mittelwert der Schlusskurse der Interhyp-Aktie im Xetra-Handel während der letzten 20 Handelstage vor dem Ausgabebetag. Für Aktienoptionen, die einen Monat nach Aufnahme der Notierung der Aktien der Interhyp AG an der Frankfurter Wertpapierbörse ausgegeben wurden, entspricht der Ausübungspreis dem Platzierungspreis der Aktien. Die Optionen werden ausübbar, wenn die Interhyp-Aktie eine Kurssteigerung von mindestens 5% p. a. gegenüber dem Ausübungspreis verzeichnet. Die Vertragslaufzeit einer jeden gewährten Option beträgt 10 Jahre. Zusätzlich ist der Aktienoptionsplan mit einer Wartezeit für die Ausübung der Option versehen. Die Wartezeit beginnt mit dem Ausgabebetag und endet für ein Viertel der an einen Bezugsberechtigten innerhalb einer Tranche ausgegebenen Aktienoptionen nach Ablauf von zwei Jahren (ab dem Ausgabebetag). Die weiteren 75% der Tranche können in den weiteren drei Jahren jährlich zu 25% ausgeübt werden. Die Möglichkeit des Barausgleichs besteht. Die Entscheidung, ob ein Barausgleich gewährt wird, trifft der Vorstand im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat (für Mitarbeiter der Interhyp AG) bzw. der Aufsichtsrat (für Mitglieder des Vorstandes der Interhyp AG). Die Leitlinien des Konzerns sehen keinen Barausgleich vor.

Die folgende Tabelle veranschaulicht die Anzahl und die gewichteten durchschnittlichen Ausübungspreise (DA) der während des Geschäftsjahres gewährten Aktienoptionen.

Übersicht Aktienoptionen				
	2007	2007	2006	2006
	Anzahl	DA	Anzahl	DA
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehend	82.500	42,00 EUR	85.000	42,00 EUR
In der Berichtsperiode gewährt	28.500	49,70 EUR	0	-
In der Berichtsperiode ausgeübt	2.900	42,00 EUR	0	-
In der Berichtsperiode verfallen	10.075	42,00 EUR	2.500	42,00 EUR
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehend	98.025	44,23 EUR	82.500	42,00 EUR
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbar	17.250	-	0	-

Die gewichtete durchschnittliche Vertragsrestlaufzeit für zum 31. Dezember 2007 bestehende Aktienoptionen beträgt 7,75 Jahre (Vorjahr: 8,75 Jahre).

Die Ausübungspreise für die zum Ende der Berichtsperiode ausstehenden Optionen liegen in der Bandbreite zwischen 42,00 EUR und 49,70 EUR (Vorjahr: 42,00 EUR). Der beizulegende Zeitwert der gewährten Aktienoptionen wird zum Zeitpunkt der Gewährung mittels Anwendung eines allgemein anerkannten Optionspreismodells festgelegt. Der Berechnung lagen folgende Parameter zugrunde:

Ausgabe 2007	2007	
Erwartete Volatilität	35 %	
Fluktuation p. a.	5 %	
Risikoloser Zinssatz je nach erwarteter Laufzeit	3,99 – 4,12 %	
Dividendenrendite	3,17 %	
Ausgabepreis	49,70 EUR	
Marktpreis zum Zeitpunkt der Ausgabe	12,27 – 15,26 EUR	
Angewendetes Modell	Binomial	
Ausgabe 2005	2007	2006
Erwartete Volatilität	25 %	25 %
Fluktuation p. a.	5 %	5 %
Risikoloser Zinssatz je nach erwarteter Laufzeit	2,9 – 3,14 %	2,9 – 3,14 %
Dividendenrendite	0 %	0 %
Ausgabepreis	42,00 EUR	42,00 EUR
Marktpreis zum Zeitpunkt der Ausgabe	8,76 – 13,21 EUR	8,76 – 13,21 EUR
Angewendetes Modell	Black-Scholes	Black-Scholes

Die antizipierte Laufzeit der Optionen basiert auf der Annahme des Vorstands, dass die Optionen 1 Jahr nach Ablauf der jeweiligen Wartezeit ausgeübt werden. Dies muss nicht in Übereinstimmung mit dem tatsächlich eintretenden Ausübungsverhalten der Berechtigten stehen. Die erwartete Volatilität basiert auf der Annahme, dass von historischen Volatilitäten vergleichbarer börsennotierter Unternehmen auf künftige Trends geschlossen werden kann, wobei die tatsächlich eintretenden Volatilitäten auch hier von den getroffenen Annahmen abweichen können.

Der zum Zugangszeitpunkt beizulegende Zeitwert der Eigenkapitalinstrumente wird linear über den Erdienungszeitraum aufwandswirksam erfasst.

Der Aufwand aus der Begebung von Aktienoptionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente an Mitarbeiter wird als Personalaufwand (181 TEUR, Vorjahr: 262 TEUR) erfasst.

Wandelschuldverschreibungen

In 2005 wurden Wandelschuldverschreibungen an Mitarbeiter und an ein ehemaliges Mitglied des Aufsichtsrats ausgegeben. Die Mitarbeiter und das ehemalige Mitglied des Aufsichtsrats haben in 2005 den Nominalbetrag der Wandelschuldverschreibungen von jeweils 2,00 EUR eingezahlt. Die Verzinsung der Wandelschuldverschreibungen erfolgt mit 1 % p. a. Am Ende der Laufzeit der Wandelschuldverschreibungen ist der Nominalbetrag zur Rückzahlung fällig, sofern keine Wandlung erfolgt ist.

Die Inhaber der Wandelschuldverschreibungen haben das Recht, die von ihnen gehaltenen Wandelschuldverschreibungen in Stückaktien der Interhyp AG einzutauschen; dabei berechtigt eine nennwertlose Wandelschuldverschreibung im Nominalwert von 2,00 EUR zur Wandlung in 50 Stückaktien der Interhyp AG mit jeweils einem auf sie entfallenden Anteil am Grundkapital der Gesellschaft in Höhe eines rechnerischen Nennbetrags von jeweils 1,00 EUR. Die Anzahl der Aktien wurde nach der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im August 2005 von 1 auf 50 Stückaktien erhöht.

- > Grundlagen
- > Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- > Konzernbilanz
- > Gewinn- und Verlustrechnung
- > Sonstiges
- > Angaben nach §315 HGB

Zum 31. Dezember 2007 waren die folgenden Wandelschuldverschreibungen ausgegeben:

	Mitarbeiter	Gesamt
Stand 1. Januar 2007	400	400
Stand 31. Dezember 2007	400	400
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbar	100	100

Zum 31. Dezember 2006 waren die folgenden Wandelschuldverschreibungen ausgegeben:

	Mitarbeiter	Gesamt
Stand 1. Januar 2006	400	400
Stand 31. Dezember 2006	400	400
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbar	0	0

In 2006 und 2007 wurden weder neue Wandelschuldverschreibungen ausgegeben, noch ausgeübt oder gewandelt. Die in 2005 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen an Mitarbeiter können gestaffelt zwischen zwei und fünf Jahren nach dem Tag der Ausgabe in Aktien der Gesellschaft umgewandelt werden.

Die Laufzeit der in 2005 an Mitarbeiter ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen endet zum 30. Juni 2015.

Der zum Zusagezeitpunkt beizulegende Zeitwert der Eigenkapitalinstrumente wird linear über die Sperrperiode bzw. Wartefrist aufwandswirksam erfasst; die Gegenbuchung erfolgt in der Kapitalrücklage.

Bei der Berechnung des Zeitwerts der Wandelschuldverschreibungen wurden jeweils die folgenden Parameter bei der Black-Scholes-Methode zugrunde gelegt:

Parameter zur Zeitwertberechnung der Wandelschuldverschreibungen

	2007	2006
Erwartete Volatilität	25%	25%
Risikoloser Zinssatz je nach erwarteter Laufzeit	2,9–3,14%	2,9–3,14%
Dividendenrendite	0%	0%
Ausgabepreis	2,00 EUR	2,00 EUR
Marktpreis zum Zeitpunkt der Ausgabe	1.715,00 EUR	1.715,00 EUR

Die antizipierte Laufzeit der Wandelschuldverschreibungen basiert auf der Annahme des Vorstands, dass die Optionen nach Ablauf der jeweiligen Wartezeit ausgeübt werden. Dies muss nicht in Übereinstimmung mit dem tatsächlich eintretenden Ausübungsverhalten der Berechtigten stehen. Die erwartete Volatilität basiert auf der

Annahme, dass von historischen Volatilitäten vergleichbarer börsennotierter Unternehmen auf künftige Trends geschlossen werden kann, wobei die tatsächlich eintretenden Volatilitäten auch hier von den getroffenen Annahmen abweichen können.

Der Aufwand aus der Begebung von Wandelschuldverschreibungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente an Mitarbeiter wird als Personalaufwand (192 TEUR, Vorjahr: 218 TEUR) erfasst.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage setzt sich wie folgt zusammen:

In TEUR		
	2007	2006
Ausgabe Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen	1.962	1.589
Zuzahlungen Anteilseigner über Nennwert § 272 (2) Nr. 1 HGB	25.905	25.905
Einzahlungen Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen § 272 (2) Nr. 2	131	12
Andere Zuzahlungen in das Eigenkapital § 272 (2) Nr. 4	509	5.482
Gebildete Sonderrücklage für Wandelschuldverschreibungen	20	20
Kapitalrücklage zum 31. Dezember	28.527	33.008

Neubewertungsrücklage

Die im Vorjahr bestehende Rücklage betraf die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen.

(10) Sonstige Rückstellungen

Die Entwicklung der Rückstellungen ist im Rückstellungsspiegel dargestellt.

Rückbauverpflichtungen für Mietereinbauten

Für angemietete Büroflächen bestehen vertragliche Rückbauverpflichtungen. Bei der Bewertung dieser Verpflichtung werden die zum Ende des jeweiligen Mietvertrages erwarteten Rückbaukosten mit 4,5% p. a. (Vorjahr: 4,5% p. a.) auf den Bilanzstichtag abgezinst. Die längsten Mietverträge laufen bis 2013.

(11) Steuerschulden

Die Steuerschulden bestehen aus Verpflichtungen aus laufenden Ertragssteuern. Aufgrund der Rückforderung von, im Vergleich zum Vorjahr, gestiegenen Vorauszahlungen reduzieren sich die Steuerschulden im Vergleich zum Vorjahr deutlich.

- > Grundlagen
- > Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- > Konzernbilanz
- > Gewinn- und Verlustrechnung
- > Sonstiges
- > Angaben nach §315 HGB

Rückstellungsspiegel in EUR

2007	01.01.2007	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	31.12.2007
Risikoausfall (Stornofälle)	126.800,00	126.800,00	0,00	149.600,00	149.600,00
Rückbauverpflichtungen	160.967,27	0,00	0,00	36.458,58	197.425,85
Summe	287.767,27	126.800,00	0,00	186.058,58	347.025,85

2006	01.01.2006	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	31.12.2006
Risikoausfall (Stornofälle)	88.100,00	88.100,00	0,00	126.800,00	126.800,00
Rückbauverpflichtungen	279.100,00	0,00	124.704,97	6.572,24	160.967,27
Summe	367.200,00	88.100,00	124.704,97	133.372,24	287.767,27

(12) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betreffen im Wesentlichen Verpflichtungen gegenüber Untervermittlern. Sie sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen. Es liegen keine langfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen vor.

(13) Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR		
	2007	2006
Gehaltsbonus	2.349	1.824
Verkaufsprovisionen	708	779
Sozialabgaben	199	163
Lohn-/Kirchensteuer	463	324
Ausstehende Rechnungen	758	1.355
Abschluss- und Prüfungskosten	218	335
Sonderprovision Untervermittler	1.060	513
Mietfreie Zeit	471	583
Ausstehender Urlaub	262	465
Abfindungen	12	0
Offene Rückzahlungen an Bankpartner	560	588
Umsatzsteuer	213	102
Sonstige	137	56
Summe	7.410	7.087
Kurzfristiger Anteil	7.092	6.663
Langfristiger Anteil	318	424
davon fällig über 1 Jahr bis zu 5 Jahren	301	424
davon fällig über 5 Jahren	17	0
Finanzielle Verbindlichkeiten	2.596	2.791
Nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	4.814	4.296

Verbindlichkeiten aus Verträgen für mietfreie Zeit

Die abgeschlossenen Mietverträge gewähren teilweise der Interhyp AG mietfreie Zeiten zu Beginn der Mietverhältnisse. Um den Mietaufwand über die gesamte Mietdauer zeitlich abzugrenzen, bildet die Gesellschaft gemäß SIC 15 „Operating-Leasing-Verhältnisse – Anreizvereinbarungen“ eine Verbindlichkeit zu Beginn des Mietverhältnisses und verbraucht diese linear über die voraussichtliche Mietdauer. Durch den planmäßigen Verbrauch wurde die Verbindlichkeit im Vergleich zum Vorjahr reduziert.

Die sonstigen Verbindlichkeiten sind unverzinslich. Mit Ausnahme der Verbindlichkeiten aus Verträgen für mietfreie Zeit haben alle sonstigen Verbindlichkeiten eine Fälligkeit von ungefähr 30 Tagen.

(14) Finanzschulden

In TEUR		
Langfristig	2007	2006
Wandelschuldverschreibungen	1	1
Summe	1	1

Zu weiteren Ausführungen zu den ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen verweisen wir auf die Ausführungen unter Eigenkapital.

- > Grundlagen
- > Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- > Konzernbilanz
- > Gewinn- und Verlustrechnung
- > Sonstiges
- > Angaben nach §315 HGB

IV. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

(15) Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen werden die den Vertragspartnern berechneten Provisionen für die im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit erbrachten Dienstleistungen, vermindert um Erlösschmälerungen und Stornokosten, ausgewiesen.

(16) Sonstige betriebliche Erträge

Unter den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Gewinne aus dem Verkauf der ehemaligen Tochtergesellschaft „Haselsteiner & Wolsdorf GmbH“ ausgewiesen. Der Kaufpreis wurde vollständig beglichen.

Die Vermögenswerte und Schulden setzten sich zum Veräußerungszeitpunkt 1. Oktober 2007 wie folgt zusammen:

In TEUR	
Liquide Mittel	965
Forderungen aus Provisionen	39
Sonstige Vermögenswerte	82
Sachanlagen	3
Immaterielle Vermögenswerte	51
Vermögenswerte einer Veräußerungsgruppe	1.140
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	32
Sonstige Verbindlichkeiten	381
Steuerschulden	75
Schulden im Zusammenhang mit einer Veräußerungsgruppe	489

Die Veräußerung wurde durchgeführt, um sich konzernweit ausschließlich auf das Kerngeschäft „Baufinanzierung“ zu fokussieren.

(17) Aufwendungen für Vermittlungen durch Dritte

In dieser Position werden die Provisionsaufwendungen für Untervermittler erfasst.

(18) Personalaufwand

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

In TEUR		
	2007	2006
Löhne und Gehälter	23.686	19.007
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	4.816	3.915
(davon für Altersversorgung)	(66)	(79)
Summe	28.502	22.922

Vom Personalaufwand entfallen 23.791 TEUR (Vorjahr: 18.723 TEUR) auf den Vertriebsbereich. Dieser Betrag beinhaltet sowohl die Aufwendungen (Gehälter inkl. Nebenkosten) der reinen Vertriebsseinheiten als auch die der unterstützenden Einheiten des Vertriebes (Serviceline, Kreditexperten etc).

Außerdem sind in dieser Position Aufwendungen für die Vergabe von Wandelschuldverschreibungen (192 TEUR, Vorjahr: 218 TEUR) und Aktienoptionen (181 TEUR, Vorjahr: 262 TEUR) enthalten.

Unter den Aufwendungen für Altersversorgung sind Aufwendungen für beitragsorientierte Versorgungspläne in Höhe von 66 TEUR (Vorjahr: 79 TEUR) enthalten. Darüber hinaus zahlt der Konzern Beiträge in das deutsche Rentenversicherungssystem in Höhe von 1.902 TEUR (Vorjahr: 1.485 TEUR), das ebenfalls einen beitragsorientierten Versorgungsplan darstellt. Da über die Beitragszahlungen hinaus keine weiteren Verpflichtungen bestehen, ergibt sich insoweit kein Rückstellungsbedarf.

(19) Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR		
	2007	2006
Marketing	8.061	6.086
Büro- und Verwaltungsaufwand		
Miete und Mietnebenkosten	2.666	1.942
Telekommunikationsaufwendungen	1.237	765
Leasing	262	529
Büromaterial	244	197
Portokosten	530	316
	4.939	3.749
Externe Programmierarbeiten	526	128
Personalsuchkosten	689	394
Rechts- und Beratungskosten	1.129	1.116
Sonstige		
Wartung von Hard- und Software	900	336
Reisekosten	464	304
Versicherungen	109	53
Mitarbeiterannehmlichkeiten	174	140
Fahrzeugkosten	109	94
Beiträge und Gebühren	159	52
Entschädigungs- und Kulanzzahlungen	107	51
Sonderumlage für EDW der Tochtergesellschaft „Haselsteiner & Wolsdorf GmbH“	9	218
Übrige	124	801
	2.155	2.049
Summe	17.499	13.522

- >> Grundlagen
- >> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- >> Konzernbilanz
- >> Gewinn- und Verlustrechnung
- >> Sonstiges
- >> Angaben nach §315 HGB

(20) Zinsergebnis

Der Zinsertrag stieg durch den gestiegenen Zinssatz sowie die vermehrte kurzfristige Anlage von Liquiditätsüberschüssen in Festgelder.

Der Ertrag aus „zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte (Afs-Securities)“ beträgt im Geschäftsjahr 23 TEUR (Vorjahr: 319 TEUR), darin enthalten sind Entnahmen aus der Neubewertungsrücklage von 3 TEUR (Vorjahr: Einstellung 3 TEUR).

Sonstige Gewinne und Verluste aus Vermögenswerten, die der Definition nach IAS 39 entsprechen, lagen nicht vor. In dem Zinsaufwand werden 10 TEUR (Vorjahr: 7 TEUR) aus der Aufzinsung von Rückstellungen berücksichtigt.

(21) Ertragssteuern

Nach ihrer Herkunft gliedern sich die Aufwendungen aus Steuern vom Einkommen und vom Ertrag wie folgt:

In TEUR		
	2007	2006
Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung		
Tatsächlicher Steueraufwand		
Tatsächliches laufendes Steuerergebnis	-12.162	-8.668
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragssteuern	- 10	- 10
Latentes Steuerergebnis		
aus Entstehung und Umkehrung temporärer Differenzen	- 66	247
aus Verlustvorträgen	63	- 1.328
In der Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung ausgewiesener Steueraufwand	-12.175	-9.759
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung		
Nicht realisierte Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	-2	2
Im Eigenkapital erfasster Steueraufwand	-2	2

Die Überleitungsrechnung zwischen dem Ertragssteueraufwand und dem Produkt aus bilanziell Periodenergebnis und dem anzuwendenden Steuersatz des Konzerns in Deutschland für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2007 und 2006 setzt sich wie folgt zusammen:

In TEUR		
	2007	2006
Ergebnis vor Ertragssteuern	30.183	23.454
Ertragssteueraufwand zum Steuersatz 40,5% (Vorjahr: 40,72%)	12.224	9.550
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragssteuern	10	10
Anpassungen aufgrund von Feststellungen der steuerlichen Außenprüfung (Verminderung der steuerlichen Verlustvorträge)	0	86
Steuerfreie Veräußerungsgewinne	-186	0
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	28	98
Ergebnisübernahme von assoziierten Unternehmen	62	0
Effekt aus Steuersatzänderung	46	15
Sonstige	-9	0
Ertragssteueraufwand zum effektiven Ertragssteuersatz 40,3% (Vorjahr: 41,77%)	12.175	9.759
In der Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung ausgewiesener Ertragssteueraufwand	12.175	9.759

Infolge der Unternehmenssteuerreform reduziert sich ab dem 1. Januar 2008 der für den Konzern anzuwendende Steuersatz auf 32,5%. Dieser neue Steuersatz wurde zur Bewertung der temporären Differenzen herangezogen, die sich ab dem 1. Januar 2008 umkehren.

- >> Grundlagen
- >> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- >> Konzernbilanz
- >> Gewinn- und Verlustrechnung
- >> Sonstiges
- >> Angaben nach §315 HGB

Die latenten Steuern setzen sich zum 31. Dezember wie folgt zusammen:

In TEUR				
	Konzernbilanz		Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung	
	2007	2006	2007	2006
Passive latente Steuern				
Entwicklungskosten	12	41	29	53
Pauschalwertberichtigung auf Forderungen aus Provisionen	27	31	4	-4
Erfolgswirksame Bewertung der zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen auf den beizulegenden Zeitwert	0	19	19	-19
Interne Abschlusskosten	10	0	-10	0
Abzinsung langfristiger Rückstellungen	8	0	-8	0
Passive latente Steuern, gesamt	57	91		
Aktive latente Steuern				
Steuerliche Verlustvorträge	63	0	63	-1.328
Abzinsung langfristiger Rückstellungen	0	8	-8	8
Steuerliche nicht abzugsfähige Verpflichtungen	202	295	-92	209
Erfolgsneutrale Neubewertung der zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen auf den beizulegenden Zeitwert	0	2	-	-
Aktive latente Steuern, gesamt	265	304		
Latenter Steueraufwand aus temporären Differenzen			-66	247
Latenter Steuerertrag/(-aufwand) aus Verlustvorträgen			63	-1.328
Latenter Steueraufwand, gesamt			-3	-1.081
In der Bilanz wie folgt ausgewiesen:				
Aktive latente Steuern	265	304		
Passive latente Steuern	57	91		

Die aktiven und passiven latenten Steuern aus dem Ansatz der Rückbauverpflichtung wurden verrechnet. Aus der Ausschüttung von Dividenden durch die Interhyp AG an die Anteilseigner ergeben sich weder 2007 noch 2006 ertragssteuerliche Konsequenzen.

(22) Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird aus dem Konzernjahresüberschuss, bezogen auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens, und der Anzahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt.

Unverwässertes Ergebnis je Aktie		
	2007	2006
Konzernergebnis, bezogen auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens, in EUR	18.073.184,62	13.694.501,37
Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien	6.499.097	6.498.350
Ergebnis je Aktie in EUR	2,78	2,11

Für die Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie ist die Anzahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien um die gewichtete durchschnittliche Anzahl aller potenziellen Aktien mit Verwässerungseffekt zu erhöhen. Zu weiteren Ausführungen zu den ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen verweisen wir auf die Ausführungen unter Eigenkapital.

Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen potenziellen Aktien		
	2007	2006
Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien zur Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie	6.499.097	6.498.350
Verwässerungseffekte:		
Wandelschuldverschreibungen	20.000	20.000
Aktienoptionen	32.472	39.447
Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien, bereinigt um den Verwässerungseffekt	6.551.569	6.557.797

Verwässertes Ergebnis je Aktie		
	2007	2006
Konzernergebnis, bezogen auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens, in EUR	18.073.184,62	13.694.501,37
Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien, bereinigt um den Verwässerungseffekt	6.551.569	6.557.797
Ergebnis je Aktie in EUR	2,76	2,09

- > Grundlagen
- > Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- > Konzernbilanz
- > Gewinn- und Verlustrechnung
- > Sonstiges
- > Angaben nach §315 HGB

Im Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und der Aufstellung des Konzernabschlusses haben keine Transaktionen mit Aktien oder potenziellen Aktien stattgefunden.

(23) Gezahlte und vorgeschlagene Dividenden

Während des Geschäftsjahres beschlossene und ausgeschüttete Dividenden		
	2007	2006
Dividende für 2006: 1,60 EUR je Aktie	10.397	0

Auf der Hauptversammlung zur Genehmigung vorgeschlagen		
	2007	2006
Dividende für 2007: 4,10 EUR je Aktie (Vorjahr: 1,60 EUR je Aktie)	26.655	10.397

V. Sonstiges

Kapitalmanagement

Ziel des Kapitalmanagements des Konzerns ist es, sicherzustellen, dass der Konzern über die finanzielle Flexibilität für seine Wachstumsziele verfügt. Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor. Zur Anpassung der Kapitalstruktur wird jährlich ermittelt, in welcher Höhe Dividenden- oder Kapitalrückzahlungen vorgenommen werden. Als Kapital wird das Eigenkapital angesehen. Der Konzern unterliegt keinen externen Mindestkapitalanforderungen. Zum 31. Dezember 2007 bzw. 31. Dezember 2006 wurden keine Änderungen der Ziele und Verfahren vorgenommen.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten finanziellen Verbindlichkeiten umfassen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Der Konzern verfügt über verschiedene finanzielle Vermögenswerte wie zum Beispiel Forderungen aus Provisionen, Wertpapiere, kurzfristige Einlagen sowie Zahlungsmittel, die unmittelbar aus seiner Geschäftstätigkeit resultieren.

Entsprechend den konzerninternen Richtlinien wird kein Handel mit Derivaten betrieben.

Die sich aus den Finanzinstrumenten ergebenden Risiken des Konzerns umfassen im Wesentlichen Zinsrisiken. Zinsrisiken ergeben sich aus Zinssatzänderungen, die negative Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage des Konzerns haben könnten. Zinsschwankungen führen zu Veränderungen des Zinsertrags und -aufwandes sowie der Bilanzwerte der verzinslichen Vermögenswertes und Verbindlichkeiten. Durch eine Verminderung der Zinssätze für kurzfristige Anlagen um 1 % ergäbe sich ein verminderter Zinsertrag von ca. 490 TEUR (Vorjahr: 490 TEUR), bei einer Erhöhung der Zinssätze um 1 % ergäbe sich ein erhöhter Zinsertrag von ca. 490 TEUR (Vorjahr: 490 TEUR).

Sämtliche Finanzinstrumente des Konzerns mit Ausnahme der Finanzschulden aus Wandelschuldverschreibungen, die einem Zinsrisiko unterliegen, haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Die Wandelschuldverschreibungen haben eine Laufzeit bis 2015.

Klassische Ausfallrisiken können grundsätzlich als gering angesehen werden, da die Forderungen der Gesellschaft ausschließlich gegenüber Banken und Versicherungen mit hoher Bonität bestehen sowie eine laufende Überwachung der Forderungsbestände stattfindet. Das maximale Ausfallrisiko entspricht dem Buchwert der in der Bilanz ausgewiesenen finanziellen Vermögenswerte. Eine andere Art des Ausfallrisikos besteht jedoch bei einer Darlehensstornierung eines Darlehensnehmers. Um diesem Risiko Rechnung zu tragen, hat das Unternehmen eine Rückstellung für Risikoausfälle (Stornofälle) dieser Art gebildet.

Das Geschäftsrisiko, das durch die Beendigung einer Geschäftsbeziehung mit einem großen Kreditgeber entstehen könnte, ist dadurch reduziert, dass die Gesellschaft mit insgesamt mehr als 50 Banken und Versicherungen zusammenarbeitet. Die Gesellschaft kann schnell auf veränderte Konditionen bei einzelnen Banken reagieren. Die Finanzierungsanfragen könnten innerhalb kurzer Zeit an konkurrierende Kreditgeber vermittelt werden.

Aus diesem Grund würde ein Wegfall oder eine Beeinträchtigung der Geschäftsbeziehung mit einem der Kreditgeber keine merkliche Umsatzverringering nach sich ziehen.

Im Interhyp-Konzern liegen keine Geschäftsvorfälle in Fremdwährungen vor. Somit besteht kein Risiko durch Änderungen von Fremdwährungskursen.

- > Grundlagen
- > Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- > Konzernbilanz
- > Gewinn- und Verlustrechnung
- > Sonstiges
- > Angaben nach §315 HGB

Liquiditätssteuerung

Der Konzern überwacht laufend das Risiko eines Liquiditätengpasses. Dabei werden im Wesentlichen die Laufzeiten der Finanzinvestitionen und der finanziellen Vermögenswerte sowie erwartete Cashflows aus der Geschäftstätigkeit berücksichtigt.

Segmentberichterstattung

Geschäftssegmente bilden das primäre Format für die Segmentberichterstattung des Konzerns, da die Risiken und die Eigenkapitalverzinsung des Konzerns von Unterschieden in den Dienstleistungen beeinflusst werden. Die Geschäftssegmente werden entsprechend der Art der Dienstleistungen unabhängig voneinander organisiert und geführt. Jedes Segment stellt dabei einen strategischen Geschäftsbereich dar, dessen Produktpalette und Märkte sich von denen anderer Segmente unterscheiden. Eine geografische Segmentierung liegt nicht vor, da der Konzern ausschließlich im deutschen Markt tätig ist.

In den Jahren 2007 und 2006 waren die beiden wesentlichen Geschäftssegmente des Konzerns das Direktkundengeschäft sowie das Vermittlergeschäft. Beim Direktkundengeschäft werden die Vermittlungsdienstleistungen den Darlehensinteressenten direkt angeboten und beim Vermittlergeschäft wird das Dienstleistungsangebot über lokale Baufinanzierungsvermittler und unabhängige Finanzberater zur Verfügung gestellt.

Externe Umsätze nach Segmenten in TEUR

	2007	2006
Direktkundengeschäft	54.876	45.114
Vermittlergeschäft	33.705	25.516
Konzern	88.581	70.630

Abschreibungen nach Segmenten in TEUR

	2007	2006
Direktkundengeschäft	1.740	1.219
Vermittlergeschäft	86	7
Konzern	1.826	1.226

Wesentliche nicht zahlungswirksame Aufwendungen nach Segmenten in TEUR

	2007	2006
Direktkundengeschäft	273	380
Vermittlergeschäft	91	107
Konzern	364	487

Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern nach Segmenten in TEUR

	2007	2006
Direktkundengeschäft	18.599	15.329
Vermittlergeschäft	9.876	7.084
Konzern – Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern	28.475	22.413
Konzern – Zinsergebnis	1.862	1.041
Direktkundengeschäft – Beteiligungsergebnis	-154	0
Konzern – Steuerergebnis	-12.175	-9.759
Vermittlergeschäft – Anteile anderer Gesellschafter	65	0
Konzern – Jahresüberschuss	18.073	13.695

Vermögen nach Segmenten in TEUR

	2007	2006
Direktkundengeschäft – Anteile an assoziierten Unternehmen	552	0
Direktkundengeschäft	59.091	54.115
Vermittlergeschäft	15.376	16.369
Nicht zuordenbares Vermögen	472	305
Konzernvermögen	74.939	70.789

Schulden nach Segmenten in TEUR

	2007	2006
Direktkundengeschäft	5.893	7.294
Vermittlergeschäft	4.417	3.453
Nicht zuordenbare Schulden	597	5.612
Konzernschulden	10.907	16.359

Investitionen nach Segmenten in TEUR

	2007	2006
Direktkundengeschäft	2.244	2.463
Vermittlergeschäft	595	30
Konzern	2.839	2.493

- > Grundlagen
- > Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- > Konzernbilanz
- > Gewinn- und Verlustrechnung
- > Sonstiges
- > Angaben nach §315 HGB

Die Steueransprüche und Steuerschulden wurden als nicht zuordenbare(s) Vermögen bzw. Schulden dargestellt.

Rechtsstreitigkeiten

Die Interhyp AG oder ihre Konzerngesellschaften sind nicht an Gerichts- oder Schiedsverfahren beteiligt, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Konzerns haben könnten.

Beziehungen zu nahestehenden Personen

Nach IAS 24 „Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“ müssen Transaktionen mit Personen oder Unternehmen, die vom berichtenden Unternehmen beeinflusst werden bzw. die auf das Unternehmen Einfluss nehmen können, angegeben werden, soweit sie nicht bereits als konsolidierte Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen wurden. Mit dem assoziierten Unternehmen iMakler GmbH wurden im Geschäftsjahr keine Transaktionen durchgeführt.

Vergütung der Organe

Wir verweisen auf die Ausführungen unter Zusammensetzung der Organe.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Leasingverhältnisse

Die Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen beinhalten im Wesentlichen die Mietverträge über die Büroräume sowie Leasingvereinbarungen für diverse Hard- und Software und Fahrzeuge. Weder die Miet- noch die Leasingverträge enthalten eine Verlängerungsoption nach der ursprünglich festgelegten Vertragslaufzeit. Die Miet- und Leasingverträge haben eine Laufzeit zwischen einem Monat und fünf Jahren.

In den folgenden Geschäftsjahren werden folgende Zahlungen aus unkündbaren Miet- und Leasingverhältnissen fällig:

In TEUR		
	2007	2006
Innerhalb eines Jahres	2.400	2.144
Innerhalb von zwei bis fünf Jahren	5.360	4.776
Nach fünf Jahren	51	0
Summe	7.811	6.920

Im Geschäftsjahr wurden erfolgswirksame Zahlungen aus Leasingverhältnissen von 344 TEUR (Vorjahr: 599 TEUR) und aus Mietverhältnissen von 1.942 TEUR (Vorjahr: 1.168 TEUR) erfasst.

Verpflichtungen zum Erwerb von Sachanlagen

Zum 31. Dezember 2007 bestehen Verpflichtungen zum Erwerb von Büroausstattung in Höhe von 0 TEUR (Vorjahr: 15 TEUR), auf die bereits Anzahlungen von 0 TEUR (Vorjahr: 8 TEUR) geleistet wurden.

Angaben zu Mitteilungen gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG

Bezüglich der Angabeverpflichtungen verweisen wir auf den Anhang des Einzelabschlusses der Interhyp AG, München.

Zusammensetzung der Organe

Vorstand

Herr Robert Haselsteiner, Co-CEO/Vorstand in München

Herr Marcus Wolsdorf, Co-CEO/Vorstand in München

Am 24. Februar 2008 hat der Aufsichtsrat Herrn Jörg Utecht zum Finanzvorstand bestellt. Er wird seine Tätigkeit spätestens zum 1. Juli 2008 antreten und für die Bereiche Accounting, Controlling, Investor Relations und Recht verantwortlich sein.

Die Bezüge der Mitglieder des Vorstandes beliefen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf:

In TEUR				
	Robert Haselsteiner	Marcus Wolsdorf	Gesamt	Vorjahr
Erfolgsunabhängige Bezüge	287	291	578	414
Erfolgsbezogene Bezüge	219	219	438	200
Kurzfristig fällige Leistungen	506	510	1.016	614
Davon Beiträge zu beitragsorientierten Versorgungsplänen	4	4	8	8

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr wie folgt zusammen:

Herr Peter Mark Droste, Vorstandsvorsitzender der Cordys Deutschland AG: Vorsitzender

Herr Dr. Roland Folz, Bereichsvorstand Technischer Kundendienst T-Home, Deutsche Telekom AG, und Vorsitzender der Geschäftsführung Deutsche Telekom Technischer Service GmbH: stellvertretender Vorsitzender

Herr Gunther Strothe, Volkswirt: Mitglied

- >> Grundlagen
- >> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- >> Konzernbilanz
- >> Gewinn- und Verlustrechnung
- >> Sonstiges
- >> Angaben nach §315 HGB

Durch Beschluss des Amtsgerichts München vom 1. Dezember 2006 ist Herr Gunther Strothe zum Mitglied des Aufsichtsrats als Nachfolger des vorzeitig ausgeschiedenen Aufsichtsrats Herrn Thomas Geiger bestellt worden. Der Aufsichtsrat war der Auffassung, dass diese Bestellung durch die Hauptversammlung bestätigt werden sollte. In der Hauptversammlung vom 1. Juni 2007 wurde Herr Gunther Strothe für den Rest der ursprünglichen Amtszeit von Herrn Thomas Geiger – also bis zur Beendigung derjenigen Hauptversammlung, die über die Entlastung der Aufsichtsratsmitglieder für das Geschäftsjahr 2009 beschließt – in den Aufsichtsrat gewählt.

Mit Beschluss des Amtsgerichts – Registergericht – wurde Herr Gunther Strothe zum Aufsichtsrat bestellt.

Die Aufsichtsräte bekleiden zusätzlich Mandate der folgenden Gesellschaften:

Herr Peter Mark Droste: Vorsitzender des Aufsichtsrates der Ferrari Electronic AG, Teltow, sowie Beirat im Aufsichtsrat der Simyo GmbH, Düsseldorf

Herr Dr. Roland Folz: Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der GCI Management AG, München
Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der HW-invest AG, München
Mitglied des Aufsichtsrats der Vivento Customer Services GmbH, Bonn
Mitglied des Beirats des IFA Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften GmbH in Verbindung mit der Universität Ulm, Ulm

Herr Gunther Strothe: Mitglied des Beirates der Vetter Pharma-Fertigung GmbH & Co. KG, Ravensburg
Mitglied des Aufsichtsrates der CareerConcept AG, München

Für das Berichtsjahr wurden 94 TEUR an Fixgehältern und Sitzungsgeldern (Vorjahr: 61 TEUR) gewährt.

Mitarbeiter

Im abgelaufenen Geschäftsjahr waren im Durchschnitt 438 Mitarbeiter (Vorjahr: 365) angestellt. Davon waren im Durchschnitt 20 (Vorjahr: 13) Mitarbeiter als Aushilfen beschäftigt sowie 3 (Vorjahr: 2) Mitarbeiter als Auszubildende.

VI. Angaben nach § 315 HGB

Prüfungs- und Beratungsgebühren

Das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar des Abschlussprüfers beträgt für die Abschlussprüfung 207 TEUR (Vorjahr: 113 TEUR), für sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen 19 TEUR (Vorjahr: 76 TEUR) und für Steuerberatungsleistungen 84 TEUR (Vorjahr: 46 TEUR).

Erklärung gem. § 161 AktG zum Corporate Governance Kodex


Die Interhyp AG hat für 2007 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht.

Ergebnisverwendungsvorschlag der Interhyp AG

Der Vorstand schlägt in Übereinstimmung mit dem Aufsichtsrat vor, den Bilanzgewinn über 26.655.125 EUR in voller Höhe auszuschütten.

Soweit die Gesellschaft am Tag der Hauptversammlung eigene Aktien hält, wird der Beschlussvorschlag dahin geändert, dass die auf diese Aktien entfallenden Beträge auf neue Rechnung vorgetragen werden.

München, den 25. Februar 2008



Marcus Wolsdorf
Vorstand



Robert Haselsteiner
Vorstand

Die **Versicherung der gesetzlichen Vertreter**

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.



Marcus Wolsdorf
Vorstand



Robert Haselsteiner
Vorstand

Der **Bestätigungsvermerk**

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den von der Interhyp AG, München, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und den Erläuterungen zum Konzernabschluss – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Mannheim, 26. Februar 2008

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft



Broschulat
Wirtschaftsprüfer



Schmitt
Wirtschaftsprüfer

Der **Bericht des Aufsichtsrats**

Tätigkeitsbericht

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Wir haben den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und seine Tätigkeit sorgfältig und regelmäßig überwacht. In alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden. Während der Berichtszeit hat uns der Vorstand durch schriftliche und mündliche Berichte über die Entwicklung des Baufinanzierungsmarkts, die Wettbewerbssituation im Markt für die Vermittlung von privaten Baufinanzierungen, die Geschäftslage und -entwicklung der Gesellschaft, ihre Rentabilität sowie die Unternehmensplanung für das Jahr 2008 unterrichtet. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen wurden mit uns im Einzelnen erörtert. Die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des Unternehmens stimmte der Vorstand mit uns ab.

Bei Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung, wie beispielsweise der Eröffnung von Niederlassungen (Mannheim, Hannover, Wiesbaden, Bremen, Bielefeld, Karlsruhe, Essen), der Beteiligung an der iMakler GmbH, dem Verkauf der Haselsteiner & Wolsdorf Vermögensverwaltung GmbH sowie der Gründung der MLP Hyp GmbH durch die Interhyp AG und MLP Finanzdienstleistungen AG, war der Aufsichtsrat frühzeitig eingebunden und in enger Abstimmung mit dem Vorstand beratend tätig.

Der Aufsichtsrat hat im abgelaufenen Geschäftsjahr sechs Präsenzsitzungen und zwei weitere Telefonkonferenzen abgehalten. Sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats haben an den Präsenzsitzungen und den Telefonkonferenzen teilgenommen. In den Aufsichtsratssitzungen wurden die Berichte des Vorstandes ausführlich diskutiert und die Entwicklungsperspektiven des Unternehmens sowie die Chancen und Risiken der Geschäftssegmente Privatkundengeschäft und Vermittlergeschäft intensiv erörtert.

Sofern zu einzelnen Geschäften und Maßnahmen des Vorstandes nach dem Gesetz, nach der Satzung oder nach der Geschäftsordnung für den Vorstand Entscheidungen des Aufsichtsrats erforderlich waren, wie insbesondere bei der Billigung des Jahresabschlusses 2006, bei der Festlegung der Tagesordnung für die ordentliche Hauptversammlung 2007, zum Corporate Governance Kodex und zu wichtigen Kooperations- und Beteiligungsverträgen, hat der Aufsichtsrat darüber Beschluss gefasst.

Jahres- und Konzernabschluss

Die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 1. Juni 2007 zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2007 bestellt und anschließend vom Aufsichtsrat entsprechend beauftragt. Die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hatte uns im Vorfeld der Hauptversammlung schriftlich ihre Unabhängigkeit als Abschlussprüfer im Sinne der Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex bestätigt. Gegenstand der Abschlussprüfung waren der Jahres- und Konzernabschluss der Interhyp AG sowie der Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2007. Daneben erstreckte sich die Abschlussprüfung auch auf das vom Vorstand gemäß § 91 Abs. 2 AktG einzurichtende Überwachungssystem. Der Abschlussprüfer hat den Jahres- und den Konzernabschluss der Interhyp AG unter Einbeziehung der Buchführung sowie den Lagebericht und den Konzernlagebericht geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Weiterhin stellte der Abschlussprüfer fest, dass der Vorstand die ihm gemäß § 91 Abs. 2 AktG obliegenden Maßnahmen in geeigneter Form getroffen hat. Er hat insbesondere ein angemessenes und den Anforderungen des Unternehmens entsprechendes Risikomanagementsystem eingerichtet, das nach seiner Konzeption und tatsächlichen Handhabung geeignet erscheint, den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Entwicklungen frühzeitig zu erkennen.

Die zu prüfenden Unterlagen und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers wurden jedem Aufsichtsratsmitglied rechtzeitig zugesandt. Die Aufsichtsratsmitglieder haben den Jahres- und Konzernabschluss sowie den Lagebericht und Konzernlagebericht geprüft und hierüber in der Aufsichtsratssitzung am 10. März 2008 gemeinsam mit dem Vorstand beraten. Die Abschlussprüfer nahmen an dieser Sitzung des Aufsichtsrats teil und berichteten über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung.

Die Berichte des Abschlussprüfers hat der Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen. Das Ergebnis der eigenen Prüfung entspricht vollständig dem Ergebnis der Abschlussprüfung. Der Aufsichtsrat sieht keinen Anlass, Einwendungen gegen die Geschäftsführung und die vorgelegten Abschlüsse zu erheben. Daher wurden der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss und der Konzernabschluss der Interhyp AG in der Sitzung des Aufsichtsrats am 10. März 2008 gebilligt. Der Jahresabschluss der Interhyp AG ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns stimmt der Aufsichtsrat zu.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats und des Vorstands

Im Wege der gerichtlichen Bestellung ist im Dezember 2006 Herr Gunther Strothe zum Aufsichtsratsmitglied bestellt worden. In der Hauptversammlung am 1. Juni 2007 wurde Herr Gunther Strothe dann zum Aufsichtsratsmitglied gewählt.

Im Vorstand hat es im Berichtszeitraum keine personellen Veränderungen gegeben.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Interhyp AG für ihren erfolgreichen Einsatz und die geleistete Arbeit im Geschäftsjahr 2007.



Peter Mark Droste
Vorsitzender des Aufsichtsrats
März 2008

Der **Corporate Governance Bericht**

Vorstand und Aufsichtsrat der Interhyp AG identifizieren sich mit den Zielen des Deutschen Corporate Governance Kodex, eine verantwortungsvolle, transparente und auf nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes gerichtete Unternehmensführung und -kontrolle zu fördern.

Dieser Ausrichtung entsprechend veröffentlicht die Interhyp AG auf ihren Internetseiten nicht nur Entsprechenserklärungen zum Kodex, sondern ebenso Erläuterungen zu den einzelnen Punkten wie auch Erläuterungen zur Einhaltung der ebenfalls im Kodex aufgelisteten Anregungen der Regierungskommission.

Entsprechenserklärung samt Erläuterungen

In ihrer Entsprechenserklärung vom 10. März 2008 haben Vorstand und Aufsichtsrat der Interhyp AG erklärt, dass den vom Bundesministerium der Justiz bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 14. Juni 2007 mit folgenden Ausnahmen entsprochen wird:

Abweichend von Ziffer 3.8 des Kodex hat die Interhyp AG für Vorstand und Aufsichtsrat eine D&O-Versicherung (Directors-and-Officers-Versicherung bzw. Organhaftungsversicherung) ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Die bestehende Versicherung wird ohne Selbstbehalt weitergeführt, da der Neuabschluss eines Tarifs mit Selbstbehalt keinen finanziellen Vorteil gegenüber dem bestehenden Vertrag bringen würde. Vorstand und Aufsichtsrat handeln aufgrund ihres Amtes verantwortungsvoll und ihre Handlungen sind auf die Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet. Da es sich bei Interhyp um ein von den Gründern geführtes Unternehmen handelt und die Gründer gleichzeitig substantielle Anteile am Unternehmen halten, erscheint bezüglich Vorstandsentscheidungen kein Interessenkonflikt denkbar, den ein Selbstbehalt abmildern oder verhindern könnte.

Abweichend von Ziffer 4.2.1 des Kodex hat der Vorstand der Interhyp AG zwei Sprecher.

Damit ist die Führungsstruktur einer Aufstellung mit Co-CEOs (Co-Chief Executive Officers) nachempfunden, einer im angloamerikanischen Raum üblicheren Konstellation. Daher regelt die Geschäftsordnung des Vorstands keine Beschlussmehrheiten, Zuständigkeiten des Gesamtvorstands oder eine Ressortaufteilung.

Abweichend von Ziffer 5.3.1 des Kodex ist die Bildung von qualifizierten Ausschüssen nicht vorgesehen. Da der Aufsichtsrat der Interhyp AG satzungsgemäß aus drei Mitgliedern besteht, ist die Bildung von gesonderten Ausschüssen nicht notwendig.

Abweichend von Ziffer 5.3.2 des Kodex richtet der Aufsichtsrat keinen Prüfungsausschuss (Audit Committee) ein. Dies liegt ebenfalls in der Zahl der Aufsichtsratsmitglieder begründet.

Abweichend von Ziffer 5.3.3 des Kodex wird kein Nominierungsausschuss gebildet werden, der dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorschlägt. Dies liegt ebenfalls in der Zahl der Aufsichtsratsmitglieder begründet.

Abweichend von Ziffer 5.4.7 des Kodex erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats der Interhyp AG keine erfolgsorientierte Vergütung. Die Vergütung sieht derzeit einen fixen und einen variablen, an die Teilnahme an den Aufsichtsratssitzungen gekoppelten Anteil vor. Der Aufsichtsrat hat sich gegen eine erfolgsorientierte Vergütung entschieden, da der Aufsichtsrat seiner Überwachungspflicht auch ohne finanzielle Anreize nachkommen sollte.

Erläuterungen zu den Anregungen der Regierungskommission

Abweichend von Ziffer 2.3.4 des Kodex wird die Hauptversammlung der Interhyp AG nicht über moderne Kommunikationsmedien wie das Internet zu verfolgen sein. Den Aktionären der Interhyp AG werden umfangreiche Informationen über die Hauptversammlung im Internet zur Verfügung gestellt, jedoch wird aus Kosten-Nutzen-Erwägungen eine simultane Online-Übertragung nicht erfolgen.

Abweichend von Ziffer 4.2.3 enthält die Vergütung des Vorstands keine Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter. Da die Vorstände der Interhyp AG gleichzeitig die Gründer der Gesellschaft sind und über einen substantiellen Anteil am Aktienkapital verfügen, partizipieren sie dadurch in hohem Maße am langfristigen Erfolg des Unternehmens.

Abweichend von Ziffer 5.3.4 verweist der Aufsichtsrat Sachthemen nicht an Ausschüsse, da bei satzungsgemäß drei Aufsichtsratsmitglieder eine Bildung von Ausschüssen nicht sinnvoll erscheint.

Vergütungsbericht

Die Bezüge der Mitglieder des Vorstandes beliefen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr 2007 auf:

Vorstandsbezüge in TEUR				
	Robert Haselsteiner	Marcus Wolsdorf	Gesamt	Vorjahr
Erfolgsunabhängige Bezüge	287	291	578	414
Erfolgsbezogene Bezüge	219	219	438	200
Kurzfristig fällige Leistungen	506	510	1.016	614
davon Beiträge zu beitragsorientierten Versorgungsplänen	4	4	8	8

Eine individualisierte Aufstellung des Aktienbesitzes des Vorstands finden Sie auf Seite 32 dieses Geschäftsberichts. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben im Berichtszeitraum keine Aktien der Interhyp AG oder sich darauf beziehende Finanzinstrumente besessen.

Im Berichtszeitraum besaßen die Mitglieder des Vorstands keine Aktienoptionen oder vergleichbare Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter. Es gibt keine besonderen Zusagen für den Fall der Beendigung der Tätigkeit als Vorstandsmitglied. Es wurden im Berichtszeitraum keine Nebenleistungen gewährt. Es gab keine Zuführung zu Pensionsrückstellungen oder Pensionsfonds.

Es wurden keine Vergütungen für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, an den Aufsichtsrat erbracht.

Eine detaillierte Darstellung der Vergütungs- und Anreizsysteme unserer Mitarbeiter findet sich auf Seite 30 in diesem Bericht.

Fünfjahresübersicht in TEUR

	2007	2006	2005	2004	2003
Umsatzerlöse	88.581	70.630	46.703	18.523	9.301
Aufwendungen für Provisionen an Dritte	13.230	10.547	7.347	1.946	639
Rohertrag	75.351	60.084	39.356	16.577	8.662
Sonstige betriebliche Erträge	951	-	-	-	-
Personalaufwand	28.502	22.922	16.691	9.351	5.934
davon: Vertrieb und vertriebsnah	23.791	18.723	13.722	7.109	4.692
Sonstige betriebliche Aufwendungen	17.499	13.522	8.776	4.339	2.355
davon: Marketingaufwendungen	8.061	6.086	2.695	1.297	294
Abschreibungen	1.826	1.226	954	986	531
EBIT	28.475	22.413	12.934	1.902	-158
Anteile am Ergebnis von assoziierten Unternehmen	-154	-	-	-	-
Zinsergebnis	1.862	1.041	71	-225	-147
Ertragssteuern	-12.175	-9.759	-2.156	-1.196	95
Konzernergebnis	18.008	13.695	10.850	480	-211
Anteile anderer Gesellschafter	-65	-	-	-	-
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens bezogenes Konzernergebnis	18.073	13.695	10.850	480	-211
Langfristiges Vermögen	5.948	4.430	4.116	1.483	2.689
Kurzfristiges Vermögen	68.991	66.358	46.828	8.790	4.820
davon: Zahlungsmittel	48.963	37.594	33.945	2.933	2.313
Bilanzsumme	74.939	70.789	50.944	10.273	7.509
Eigenkapital	64.032	54.430	40.258	2.479	1.957
Langfr. Verbindlichkeiten und Rückstellungen	573	836	779	3.762	3.622
Kurzfr. Verbindlichkeiten und Rückstellungen	10.334	15.523	9.907	4.033	1.930
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	10.149	15.464	11.186	2.451	-246
Cashflow aus Investitionstätigkeit	10.002	-11.459	-1.612	-1.831	-1.001
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-8.782	-357	21.438	0	3
Zahlungsmittel am Ende der Periode	48.963	37.594	33.945	2.933	2.313
Zahl der Finanzierungsabschlüsse	38.645	28.072	18.273	8.118	5.250
Volumen Immobilienfinanzierungen Neugeschäft (in Mio. EUR)	5.658	4.403	3.022	1.332	876

Impressum und Finanzkalender

Impressum

Vorstand

Robert Haselsteiner
Marcus Wolsdorf

Aufsichtsrat

Peter Mark Droste (Vorsitzender)
Dr. Roland Folz (stellvertretender Vorsitzender)
Gunther Strothe

Postanschrift

Interhyp AG
Parkstadt Schwabing
Marcel-Breuer-Str. 18
80807 München

Gestaltung

Finanzkalender

Termin	Datum
Bericht zum 1. Quartal 2008	07.05.2008
Hauptversammlung Interhyp AG (München)	04.06.2008
Bericht zum 1. Halbjahr 2008	07.08.2008
Bericht zum 3. Quartal 2008	10.11.2008

PrasserSander Markengestaltung
Hamburg

Weitere aktuelle Informationen zur Interhyp-Aktie finden Sie unter www.interhyp.ag

Ihr Ansprechpartner Investor Relations:

Florian Prabst
Tel.: 089-20 30 7 13 10
Fax: 089-20 30 75 13 10
E-Mail: florian.prabst@interhyp.de

