

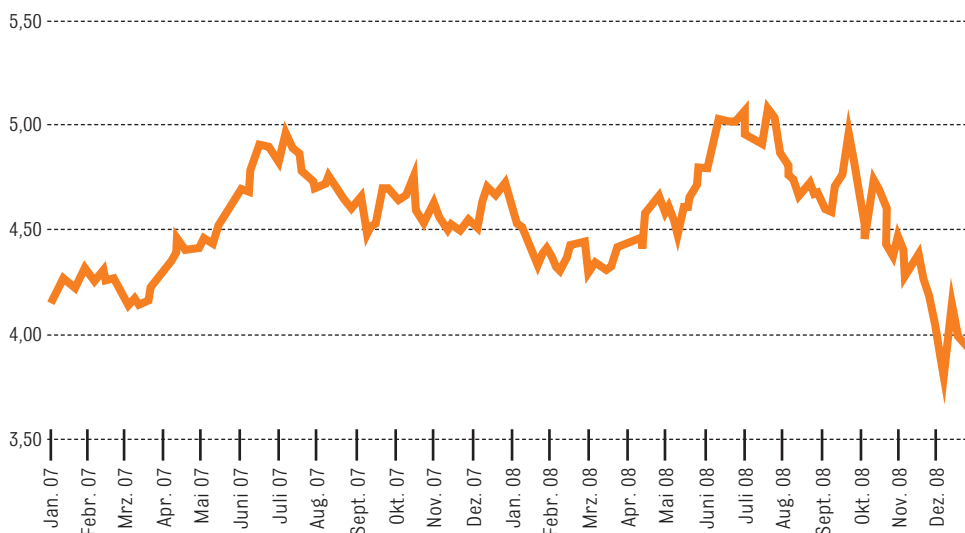
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Das Jahr 2008 hat Politiker und Notenbanker weltweit vor nie gekannte Herausforderungen gestellt. Die 2007 begonnene Finanzkrise hat sich im Verlauf des Jahres 2008 in vorher nicht vorstellbarem Ausmaß zugespitzt und sich im 2. Halbjahr immer stärker auf die Realwirtschaft ausgewirkt. Damit waren die Notenbanker gezwungen, praktisch im Einklang mit der Politik unorthodoxe Maßnahmen zur Stabilisierung des Weltwirtschaftssystems zu ergreifen. Ob und wie diese Maßnahmen wirken, bleibt vorerst offen und wird sich erst im späteren Verlauf von 2009 und 2010 zeigen. Während sich die USA bereits seit Dezember 2007 in eine Rezession eingetaucht waren und die US-Notenbank daher in 2008 eine Serie von Leitzinssenkungen bis auf das nicht mehr zu unterbietende Niveau von 0 – 0,25 % vorgenommen hat, war die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank noch bis Juli von hartnäckig steigenden Inflationsraten geprägt. Noch im Juli hat die EZB die Leitzinsen um 0,25 Prozentpunkte auf 4,25 % angehoben, um dann im Oktober unter dem Druck der Ereignisse mit Zinssenkungen zu beginnen, die im Januar 2009 den Leitzins auf 2,0 % und damit auf einen historischen Tiefstand gebracht haben. Auslöser dieser Entwicklung war ein Beinahezusammenbruch des Bankensystems, als Folge der Pleite von Lehman Brothers und des daraus folgenden kompletten Austrocknens des Geldmarktes zwischen Banken. In der Folge ist es zu dramatischen Verwerfungen an den Kapitalmärkten gekommen und eine Reihe von Finanzinstituten mussten mit Staatshilfe stabilisiert werden. Da im Herbst immer klarer wurde, dass die Finanzkrise signifikante Auswirkungen auf die weltweite Konjunkturentwicklung haben würde, haben praktisch alle Staaten begonnen, neben Rettungspaketen für Banken auch Konjunkturpakete in historischem Ausmaß bereitzustellen, um dem Einbruch entgegenzuwirken. Die Wirksamkeit dieser Maßnahmen kann derzeit noch nicht wirklich bewertet werden. Im Laufe der vergangenen Monate sind die Zinsstrukturkurven in den USA und Euroland als Folge der Notenbankpolitik deutlich steiler geworden und es ist zu beobachten, dass trotz der aktuellen deflationären Entwicklung die Risikoprämien für lange Laufzeiten angestiegen sind. Zu unklar ist derzeit, wie genau die einzelnen Staaten die Neuverschuldung in Billionenhöhe finanzieren wollen.

*In der zweiten Jahreshälfte wurde immer klarer, dass die Finanzkrise **signifikante Auswirkungen** auf die weltweite Konjunkturentwicklung haben würde.*

Renditen 10-jährige Pfandbriefe in %



Branchenentwicklung

Das von der Bundesbank gemeldete Neugeschäftsvolumen in der privaten Baufinanzierung in Deutschland von 176,4 Mrd. EUR in 2008 bedeutet einen Rückgang von 3 % gegenüber den 181,8 Mrd. EUR in 2007.

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

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 2007 praktisch unverändert geringe Aktivität. Auch 2008 lag damit die Anzahl der Transaktionen praktisch auf dem Niveau von 2004 und sogar noch unter dem Niveau von 2002 und 2003.

Die Baugenehmigungen erreichten in 2008 einen erneuten Tiefststand.

Das schwächste Segment blieb auch 2008 der Neubau. So sind die Baugenehmigungen im Jahr 2008 mit rund 148.000 Einheiten gegenüber dem ohnehin schon drastisch eingebrochenen Niveau von 2007 um nochmals 6% gesunken. Damit haben wir einen neuen Tiefststand 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, und es ist an der Zeit, dass die Politik über Maßnahmen zur Belegung der Neubautätigkeit nachdenkt. Unabhängige Institute prognostizieren, dass bis zum Jahr 2025 pro Jahr etwa 400.000 Wohneinheiten in Deutschland neu entstehen müssten, um ein Gleichgewicht herzustellen. Die Run-Rate der letzten Jahre liegt also signifikant darunter. Bei den Preisen für Bestandsimmobilien ist in der Breite des deutschen Marktes auch in 2008 kein positiver Trend zu erkennen gewesen. In Summe war die Entwicklung am deutschen Wohnimmobilienmarkt auch 2008 sehr enttäuschend.

Interhyp – Geschäft und Strategie

Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur

Geschäftstätigkeit

Die Interhyp AG ist Deutschlands größter Vermittler für private Baufinanzierungen. Als Broker tritt Interhyp nicht selbst als Kreditgeber auf, sondern wir wählen unabhängig aus den Angeboten von inzwischen über 100 Banken, Bausparkassen, Sparkassen und Versicherungen die optimale Finanzierung für unsere Kunden aus. Dabei setzen wir auf kompetente, persönliche und unabhängige Beratung durch unsere rund 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.

Der individuelle Beratungsprozess bei Interhyp beginnt mit einer 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 18 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 Kreditvergaberichtlinien 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 inzwischen über 100 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 Kreditvergaberichtlinien 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.

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 2008 entfielen 47,0% des von Interhyp vermittelten Finanzierungsvolumens auf diesen Geschäftszweig.

Die MLP Hyp GmbH ist ein zusammen mit der MLP Finanzdienstleistungen AG gegründetes Tochterunternehmen. 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. Als Tochterunternehmen wird die MLP Hyp GmbH im Konzernabschluss voll konsolidiert, der Anteil der MLP Finanzdienstleistungen AG am erzielten Jahresüberschuss wird als Minderheitenanteil ausgewiesen.

Zudem besteht eine langfristige Marketingkooperation mit der iMakler GmbH, die mit einer Minderheitsbeteiligung in Höhe von 25,2% unterlegt ist.

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

Vertriebswege

Interhyp nutzt zwei unterschiedliche Vertriebswege für ihre Dienstleistungen.

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

*Auch **institutionelle Kooperationspartner** nutzen die Dienstleistung von Prohyp.*

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.

Diese beiden Vertriebswege stellen gleichzeitig die Segmente der Finanzberichterstattung dar.

Niederlassungen

Im Jahr 2008 haben wir zur Stärkung unserer Position im süddeutschen Raum zusätzlich zu den 17 bereits bestehenden Standorten eine Niederlassung in Augsburg eröffnet. Damit ist Interhyp nun in 18 großen Städten und deren Einzugsgebiet für ihre Kunden auch vor Ort zugänglich und damit als vollwertiger Multikanalanbieter aufgestellt.

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 Ansprechmöglichkeiten im Vordergrund, bei überregionalen Marketingmaßnahmen dagegen die Kontaktmöglichkeit über eine kostenlose Servicenummer. Mit der Etablierung der regionalen Niederlassungen 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 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, in einem persönlichen Gespräch in einer unserer Niederlassungen 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.

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.

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 Kreditvergaberichtlinien je Kreditgeber, die im System hinterlegt sind.

Das eHyp-System, das auch in 2008 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.

Im Vermittlergeschäft stellt Interhyp Baufinanzierungsvermittlern und unabhängigen Finanzdienstleistern maßgeschneiderte Versionen der eHyp-Software zur Verfügung. Prohyp-Partner können dadurch auf die Produktpalette und Konditionen von Interhyp zugreifen und ähnlich wie unsere 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. Außerdem können auch institutionelle Kooperationspartner auf die Dienstleistungen von Prohyp zurückgreifen. Je nach der strategischen Ausrichtung des Partners bietet sich ein breites Spektrum von Kooperationsformen an: von der reinen Systemunterstützung und Zugangsmöglichkeit für eine vorhandene eigene Vertriebsmannschaft bis hin zum kompletten Outsourcing des gesamten Vertriebsprozesses als „White-Label-Lösung.“

Produkte

In 2008 erzielte Interhyp 98,4% der gesamten Roherträge – also der Umsätze abzüglich der im Vermittlergeschäft ausgezahlten Provisionen – durch die Vermittlung von Baufinanzierungen. Sowohl im Direkt- als auch im Vermittlergeschäft stehen eine Vielzahl festverzinslicher, (teil-)variabel verzinslicher und anderer spezieller Darlehensformen verschiedener Kreditgeber zur Auswahl. Unser Angebot konnten wir im Laufe des Geschäftsjahrs 2008 auf die Produkte von nun über 100 Kreditgebern erweitern. Eine vollständige Produktübersicht ist im Internet unter der Adresse <http://www.interhyp.de/produkte.html> einsehbar.

Der restliche Anteil von 1,6% am gesamten Rohertrag entfällt auf Absicherungsprodukte rund um die Immobilie und deren Finanzierung sowie auf Erlöse aus Dienstleistungen im Zusammenhang mit unserer eHyp-Plattform.

Ein breites Spektrum an Kooperationsformen: von der reinen Systemunterstützung bis hin zum kompletten Outsourcing.

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

Absatzmärkte

Interhyp hält als Marktführer in Deutschland einen Marktanteil von 3,32% am Neugeschäft privater Baufinanzierungen. Als mit großem Abstand führender Vermittler sehen wir auf unserem heimischen Absatzmarkt weiterhin deutliche strukturell bedingte Wachstumschancen.

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 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 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 untenstehende Grafik beschreibt die Entwicklung des Interhyp-Marktanteils seit 2006. Das Volumen der abgeschlossenen Finanzierungen stellt zudem eine Vergleichsgröße für die Messung der Wettbewerbssituation dar. Da nicht alle direkten Wettbewerber im Markt

Unser Marktanteil am Neugeschäft für private Wohnungsbaukredite steigt.

für Baufinanzierungsvermittlung am Kapitalmarkt vertreten sind, ist eine direkte Erhebung jedoch größtenteils 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 Baufinanzierungsbroker in Deutschland auf jährlicher Basis annähernd ableiten.

Marktanteil Neugeschäft private Wohnungsbaukredite, in %

2006	2,34
2007	3,11
2008	3,32

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.

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 Preisentwicklungen, Konsumentenvertrauen, Arbeitslosigkeitsraten und Zinsentwicklung insbesondere der längeren Laufzeiten.

Finanzielle Ziele

Interhyp veröffentlichte im Februar 2008 die Erwartung eines zweistelligen Wachstums der Kennzahlen vermitteltes Baufinanzierungsvolumen, Roherträge und Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) für das Gesamtjahr.

Der anhaltende negative Einfluss der Finanzkrise auf das Konsumentenvertrauen und damit auch auf die Kundennachfrage hat unsere Aussicht auf den Geschäftsverlauf bis zum Jahresende konservativer werden lassen. Zudem wirkten sich die im Zusammenhang mit dem Übernahmeangebot der ING Direct anfallenden einmaligen Strategie- und Rechtsberatungskosten auf die Profitabilität von Interhyp im Jahr 2008 aus. Aufgrund dieser Umstände und aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen haben wir ein Erreichen der ursprünglichen Ziele als nicht mehr realistisch erachtet und die Erwartungen für das Gesamtjahr angepasst.

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



Interhyp ist zum dritten Mal in Folge „Bester Baufinanzierer“ – auch in den kommenden Jahren wollen wir Top-Ergebnisse erzielen.

Im November 2008 haben wir daher die Erwartung veröffentlicht, dass Interhyp trotz eines noch schwieriger gewordenen Umfelds das Finanzierungsvolumen gegenüber dem Vorjahr steigern kann bei gleichzeitig stabilen Roherträgen. Durch die Einmaleffekte aus der Übernahme, Investitionen in die Evaluierung einer Internationalisierungsstrategie sowie die niedrigere Wachstumsgeschwindigkeit würde das EBIT jedoch in 2008 nicht an das Vorjahresniveau anschließen können.

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

Finanzkennzahl	Erwartetes Ergebnis (November 2008)	Erzieltes Ergebnis	Veränderung zum Vorjahr
Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen	> 5,7 Mrd. EUR	5,9 Mrd. EUR	+ 3,5 %
Rohertrag	~ 75 Mio. EUR	73,2 Mio. EUR	- 2,9 %

Das EBIT lag mit 12,5 Mio. EUR erwartungsgemäß unter dem Ergebnis von 28,5 Mio. EUR des Vorjahrs, der Rückgang betrug damit 56,3%.

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.

Zusätzlich streben wir kontinuierlich eine Erweiterung der Produktmöglichkeiten an. Dies kann durch Produktinnovationen geschehen, aber auch durch Vergrößerung unseres Pools an Kooperationen mit Kreditgebern. Im Jahr 2008 konnten wir die Anzahl der aktiven Produkthanbieter für unser Baufinanzierungsangebot von über 70 auf nun über 100 Anbieter steigern. Schwerpunkt der Erweiterung war die Gewinnung lokaler Anbieter im Umfeld unserer bestehenden Niederlassungen. Dieser Aufbau und damit die Stärkung unserer Positionierung vor Ort soll weiter konsequent vorangetrieben werden.

Zudem konnten wir uns auch im Jahr 2008 in den Untersuchungen verschiedener Verbraucher- und Wirtschaftsmagazine unter Baufinanzierungsanbietern als Testsieger positionieren und damit die Wettbewerbsfähigkeit von Interhyp demonstrieren:

So wurde 2008 die Auszeichnung „Bester Baufinanzierer“ des Wirtschaftsmagazins *€uro* zum dritten Mal in Folge an Interhyp verliehen. Im Test des unabhängigen Instituts S.W.I. Finance wurden zwischen Mai und Juli 2008 im Auftrag von *€uro* 21 Anbieter von privaten Baufinanzierungen untersucht. Dabei waren nicht nur Groß- und Filialbanken, sondern auch Direktbanken, spezialisierte Kreditvermittler und Finanzdienstleister auf dem Prüfstand.

Interhyp ist zum dritten Mal in Folge „Bester Baufinanzierer“.

Auch in der Ausgabe April 2008 des Wirtschaftsmagazins Focus-Money erschien ein umfangreicher Test, den das Deutsche Institut für Service-Qualität durchgeführt hat. Dabei wurden insgesamt 17 Anbieter von Baufinanzierungen hinsichtlich ihrer Servicequalität und ihrer Konditionen untersucht. Ein umfassender Servicetest mit über 500 verdeckten Interessentenkontakten per E-Mail und Telefon stellte die Basis der Untersuchung dar. Auch aus dieser Studie ging Interhyp als Gesamtsieger hervor.

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

Dass wir uns in diesen Tests von anderen Anbietern im Markt abheben konnten, bestätigt uns in unseren Ansprüchen und Zielen hinsichtlich unserer Beratungs- und Servicequalität. Bei zukünftigen Vergleichstests betrachten wir es weiterhin als unser Ziel, eine Top-3-Platzierung zu erreichen, um unserer herausgestellten Positionierung im Markt für private Baufinanzierung gerecht zu werden.

Strategie der Segmente

*Interhyp ist mit
18 Niederlassungen
vor Ort erreichbar.*

Privatkundengeschäft

Im Geschäft mit dem Endkunden unter der Marke Interhyp konzentrieren wir uns darauf, weiteres organisches Wachstum über Marktanteile 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 18 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 neueren Standorte in Ballungsgebieten mit rund 500.000 Einwohnern sind personell 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 bleibt das vorrangige Ziel für die neueren Standorte auch in 2009. Zudem wollen wir die regionale Verankerung unserer Niederlassung durch die Gewinnung neuer regionaler Finanzierungspartner fördern. Dieser schon im abgelaufenen Jahr mit der Gewinnung von neuen Kreditgebern begonnene Ausbau soll im laufenden Geschäftsjahr konsequent weitergeführt werden.

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 Baufinanzierungsvermittler 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. Das Team für die Betreuung lokaler Baufinanzierungsspezialisten und unabhängiger Finanzberater ist 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.

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 Teilsegment bewegt. Hier bieten wir ein komplettes Baufinanzierungspaket als Outsourcing-Lösung an, das von der Websiteintegration bis hin zur ausgelagerten Kundenberatung reichen kann. Dementsprechend passen wir in diesem Bereich unsere technologische Leistungsfähigkeit kontinuierlich an.

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

Ziel der strategischen Ausrichtung im anderen Teilsegment, dem Geschäft mit lokalen Baufinanzierungsspezialisten und unabhängigen Finanzmaklern, ist 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 unter der Marke „Prohyp Academy“. Prohyp nimmt zudem an den wichtigsten Fachmessen für unabhängige Finanzberater teil.

Strategische Beteiligungen

Interhyp hat in 2007 zusammen mit dem Finanzdienstleister MLP das Tochterunternehmen MLP Hyp gegründet. Geschäftszweck ist es, MLP-Beratern Zugriff auf die eHyp-Produkt- und -Systemplattform für Baufinanzierungen zu gewähren und sie gezielt in Baufinanzierungsfragen zu unterstützen. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Schwetzingen. 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.

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

Forschung und Entwicklungsaktivitäten

Die Aktivitäten im Software Development im Jahr 2008 zielten auf die Erweiterung der Softwareplattform eHyp um allgemeine, für alle Geschäftssegmente verfügbare Funktionen.

Schwerpunkte der segmentübergreifenden Aktivitäten lagen auf Themen wie der flexibleren Einbindung von Produkten und neuen Schnittstellenanbindungen sowie Projekten zur Verbesserung der Stabilität und Performance von eHyp.

Wie schon im Vorjahr wurde ansonsten ein Schwerpunkt der Entwicklungsaktivitäten auf das Vermittlergeschäft gelegt. Hier standen die Verbesserung der Anbindung institutioneller Kooperationspartner sowie die Integration von neuen White-Label-Partnern im Vordergrund.

Unsere eHyp-Plattform wurde noch leistungsfähiger.

Die Aufwendungen für Forschung betragen im Berichtszeitraum 1,1 Mio. EUR gegenüber 1,3 Mio. EUR in 2007. Damit beträgt die F&E-Quote 1,5% des Rohertrages.

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

Organisation

Interhyp besitzt eine zentrale Führungsstruktur mit vier gleichberechtigten Vorständen, gleichzeitig aber einer klaren Trennung der Zuständigkeitsbereiche für einzelne Ressorts und die beiden Kundengeschäftsbereiche.

Vergütungssystem

Der Vorstand erhält eine Vergütung, die sich aus fixen und variablen Bestandteilen zusammensetzt.

Den Vorständen wurde in 2008 folgende Gesamtvergütung (TEUR) gewährt:

In TEUR	
	Gesamtvergütung
Robert Haselsteiner	787
(Vorjahr)	(506)
Marcus Wolsdorf	791
(Vorjahr)	(510)
Jörg Utecht	435
Michiel Goris	111

Bei den Herren Utecht und Goris wurden für 2008 variable Vergütungen in Höhe von 100 TEUR bzw. 66 TEUR gewährt, die in den obigen Bezügen enthalten sind. Ferner ist in den Bezügen von Herrn Utecht eine Einmalzahlung von TEUR 230 enthalten. Diese wurde für die Abgeltung von vertraglich vereinbarten Gehaltsbestandteilen entrichtet, die aufgrund der Änderung der Aktionärsstruktur nicht mehr erfüllt werden konnten. Im Vorjahr war die Höhe der variablen Vergütung der Herren Haselsteiner und Wolsdorf jeweils 219 TEUR. Die variablen Vergütungen werden in Abhängigkeit von vorher definierten Unternehmenszielen wie Vermittlungsprovisionen, EBITA etc. berechnet. Dabei gelten angemessene Kappungsgrenzen.

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 Folgenden finden Sie die Darstellung des Aktienoptionsprogramms bei Interhyp.

Aktioptionsprogramm

Im Zuge des Börsengangs im September 2005 ist ein Aktioptionsprogramm 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 Aktioptionen angeboten. Ein weiteres Angebot zum Erwerb von bis zu 28.500 Aktioptionen wurde im Dezember 2007 gemacht.

Im Geschäftsjahr 2008 wurden 72.275 Aktioptionen ausgeübt.

Für die Ausgabe der insgesamt bis zu 113.500 Aktioptionen, die zum Bezug je einer Interhyp-Aktie berechtigen, wurden bestimmte Fristen festgesetzt.

Das Programm hat eine Laufzeit von zehn Jahren. Die Sperrfristen für die Ausübung der Aktioptionen 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 Aktioptionsprogramm sind Wartezeiten vereinbart, die vereinfachend dargestellt für je ein Viertel der an einen Bezugsberechtigten ausgegebenen Aktien nach zwei bis fünf Jahren ab Ausgabedatum enden. Im Falle eines Mehrheitserwerbs der Interhyp AG, wie im abgelaufenen Geschäftsjahr durch ING Direct vollzogen, verkürzt sich die Wartezeit auf zwei Jahre.

Des Weiteren sind Ausübungshürden bzgl. der Aktienkursentwicklung vereinbart und die Ausübung der Aktioptionen 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 Aktioptionsprogramms liegt als Bestandteil der notariellen Niederschrift über diese Hauptversammlung und bei dem Handelsregister in München zur Einsicht aus.

Angaben gemäß §315 a HGB

Beteiligungen an der Gesellschaft von über 10% per 20. Februar 2009

	Stammaktien per 31.12.2008 (Stück)	Anteil am gezeichneten Kapital (%)	Stammaktien per 31.12.2007 (Stück)	Anteil am gezeichneten Kapital (%)
ING Direct	6.412.666	97,26%	0	0%
Übrige Aktionäre	180.859	2,74%	6.501.250	100,00%
Gesamt	6.593.525	100,00%	6.501.250	100,00%

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

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 ist 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 Wandlung von Aktienoptionen hat sich das bedingte Kapital um 92.275 EUR auf 97.462 EUR per Ende 2008 reduziert.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

In der ordentlichen Hauptversammlung vom 4. Juni 2008 wurde beschlossen, die Gesellschaft zum Erwerb eigener Aktien zu ermächtigen. Die Gesellschaft ist demnach ermächtigt, bis zum 4. Dezember 2009 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.

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 der Baufinanzierungsvermittlung ist in Deutschland im Wesentlichen durch die Gewerbeordnung samt dazu erlassenen Verordnungen, insbesondere der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV), geregelt. Die Gesellschaft und ihre Tochtergesellschaften Prohyp GmbH und MLP Hyp GmbH 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 Interhyp AG und die Prohyp GmbH sind in das Versicherungsvermittlerregister eingetragen.

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

Die Interhyp AG und ihre Tochterunternehmen unterliegen zudem den datenschutzrechtlichen Bestimmungen (Bundesdatenschutzgesetz, Telemediengesetz) und haben daher einen Datenschutzbeauftragten zu benennen, der den Umgang mit persönlichen Daten überwacht und sicherstellt, dass die gesetzlichen Anforderungen erfüllt werden.

Das Risikobegrenzungs-gesetz ist im August 2008 in Kraft getreten. Es hat allerdings keine wesentlichen Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Interhyp AG und ihrer Tochtergesellschaften.

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

Überblick Geschäftsverlauf

Der Geschäftsverlauf von Interhyp war sowohl im Direkt- als auch im Vermittlergeschäft von Marktanteils-gewinnen am Vertrieb von privaten Baufinanzierungen in Deutschland bestimmt. Unser Neugeschäftsmarktanteil konnte von 3,11 % in 2007 im Jahresverlauf auf 3,32 % für 2008 erneut gesteigert werden.

Die Anfang 2008 für das Gesamtjahr veröffentlichte Erwartung eines zweistelligen Wachstums beim Finanzierungsvolumen hat sich in einem von Verunsicherung der privaten Konsumenten beeinträchtigten Transaktionsmarkt jedoch nicht erfüllt. Dies wurde im August 2008 abschätzbar und hat zur Senkung unserer Erwartung für das Finanzierungsvolumen geführt, das trotz des schwierigen Umfeldes um 4 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden konnte.

*Das **Finanzierungsvolumen** konnte trotz des schwierigen Umfeldes um **4 % gesteigert** werden.*

Im Zuge der Volumen-anpassung und aufgrund der Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Übernahmeangebot und der weiteren strategischen Ausrichtung des Unternehmens 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 (Rohertag) auf 73,2 Mio. EUR. Er lag damit rund 3 % unter dem Vorjahresergebnis von 75,4 Mio. EUR. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern lag bei 12,5 Mio. EUR (Vorjahr: 28,5 Mio. EUR), beeinflusst durch Investitionen, Nachfrageschwäche und vor allem die Einmaleffekte aus der Übernahme in Höhe von rund 6 Mio. EUR.

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf

Insgesamt haben wir uns in dem für private Baufinanzierungen weiterhin schwierigen Umfeld des Jahres 2008 erfolgreich gegen den rückläufigen Markt gestemmt und Wachstum aus Marktanteils-gewinnen zeigen können. Damit gehen wir aus dem Jahr 2008 gestärkt als klarer Markt-führer unter den unabhängigen Baufinanzierungsvermittlern hervor.

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

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Der **Umsatz** konnte um **3% gesteigert** werden.

Die Umsatzerlöse konnten wir im Jahr 2008 auf 91,2 Mio. EUR steigern. Im Vergleich zum Vorjahr (88,6 Mio. EUR) ist das eine Steigerung um 3%. Dieses Umsatzwachstum wurde ausschließlich organisch und im Inland erzielt, Akquisitionen fanden nicht statt.

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 73,2 Mio. EUR, der damit 3% unter dem Vorjahr lag (75,4 Mio. EUR).

Roherträge in Mio. EUR	
2007	75,4
2008	73,2

Grundlage für diese Umsatzentwicklung ist ein Zuwachs beim vermittelten Finanzierungsvolumen von 4%, das von 5,658 Mrd. EUR auf 5,857 Mrd. EUR gesteigert werden konnte. In 2008 wurden 38.908 Baufinanzierungen erfolgreich vermittelt (Vorjahr: 38.645 Baufinanzierungen). Im Vergleich zum Vorjahr wird ein weit höherer Anteil des Finanzierungsvolumens von der Vermittlertochter Prohyp beigetragen (2008: 47%, Vorjahr: 36%). Durch die dort anfallenden Vermittlungsprovisionen an die Prohyp-Partner fällt der Beitrag von Prohyp zu den Roherträgen jedoch systematisch niedriger aus, was den leichten Rückgang der Roherträge gegenüber dem Vorjahr erklärt.

Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen in Mrd. EUR	
2007	5.658
2008	5.857

Ergebnisentwicklung

Das **EBIT** lag bei **12,5 Mio. Euro**.

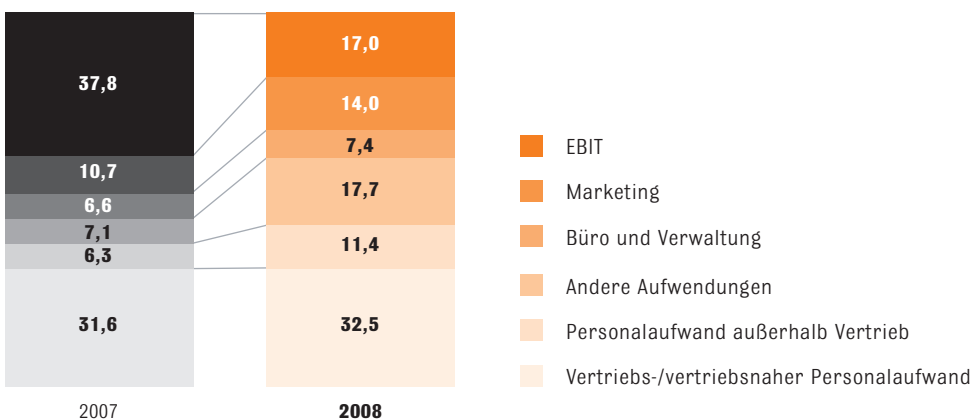
Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) liegt gegenüber 2007 (28,5 Mio. EUR) um 56% unter dem Vorjahresergebnis mit 12,5 Mio. EUR. In diesem Rückgang spiegeln sich Investitionen, einmalige Beratungskosten im Zusammenhang mit der Übernahme durch die ING Direct sowie die zurückhaltende Nachfrage wider.

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in Mio. EUR	
2007	28,5
2008	12,5

Kostenbild

Der Unterschied in den Steigerungsraten von Umsatz und EBIT zeigt Veränderungen im Kostenbild an: Im Jahr 2008 galt es, den negativen Einfluss der geringer als erwartet ausgefallenen Kundennachfrage zu verkraften. Zudem galt es, als Sondereffekt die einmalige Belastung im Zusammenhang mit dem Übernahmeangebot zu verarbeiten. Das schlägt sich auch in der Entwicklung der einzelnen Kostenkomponenten in Prozent des Rohertrags nieder:

Entwicklung der Kostenkomponenten in % des Rohertrags



Die wichtigste Kostenkomponente im abgelaufenen Geschäftsjahr war durch den Sondereffekt in Höhe von rund 6 Mio. EUR der „sonstige Aufwand“ mit insgesamt 13,0 Mio. EUR (Vorjahr: 5,4 Mio. EUR), gefolgt vom Marketingaufwand, der von 8,1 Mio. EUR in 2007 auf 10,2 Mio. EUR anstieg.

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 2008 1,9 Mio. EUR und ist damit gegenüber dem Vorjahreszeitraum unverändert geblieben. Das Ergebnis ergibt sich im Wesentlichen durch Zinseinkünfte aus der Anlage liquider Mittel in Festgeldern.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) ging gegenüber dem Vorjahr von 30,2 Mio. EUR um 55% auf 13,6 Mio. EUR zurück.

Konzernergebnis

Das Konzernergebnis nach Minderheitsanteilen lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 8,0 Mio. EUR. Es ging im Vergleich zum Vorjahr (18,1 Mio. EUR) um 56% zurück. Darin enthalten ist der Ergebnisanteil der MLP Hyp GmbH, der an die MLP Finanzdienstleistungen AG abgeführt wird. Das Konzernergebnis vor Minderheitsanteilen liegt bei 8,7 Mio. EUR.

Das **Konzernergebnis** nahm im Vorjahresvergleich ab.

Steuerergebnis

Im Berichtszeitraum 2008 kam eine Steuerquote von 35,7% zum Tragen, der Steueraufwand betrug 4,9 Mio. EUR.

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

Ergebnis pro Aktie

Basierend auf der durchschnittlichen Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien von 6.540.496 Stück wurde ein Gewinn pro Aktie von 1,22 EUR erwirtschaftet. In 2007 lag der Gewinn pro Aktie noch bei 2,78 EUR bezogen auf 6.499.097 Aktien.

Vorschlag zur Gewinnverwendung

Der Vorstand schlägt in Übereinstimmung mit dem Aufsichtsrat vor, den handelsrechtlichen Bilanzgewinn in Höhe von 7.869.320,17 EUR auf neue Rechnung vorzutragen.

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.

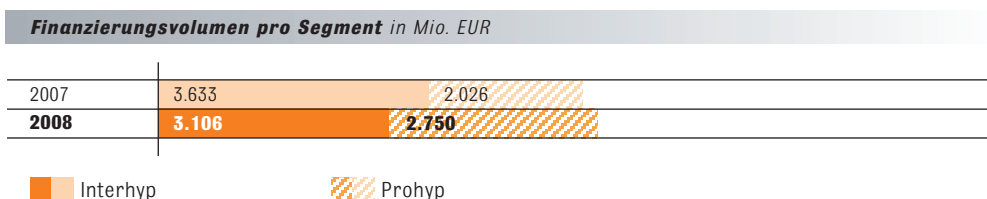
Entwicklung der Segmente

Im Jahr 2008 konnte sich Interhyp dank der starken Positionierung im Kerngeschäft Baufinanzierung sowohl im Privatkunden- als auch im Vermittlergeschäft gegen den rückläufigen Trend erfolgreich behaupten.

Prohyp konnte 2008 **dynamisches Wachstum** verzeichnen.

Im Gegensatz zum Vorjahr konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr nur das Geschäftssegment Vermittlergeschäft unter der Marke Prohyp durch eine Erhöhung der Reichweite des Netzwerks an Partnern – sowohl bei Einzelvermittlern als auch institutionellen Kooperationspartnern – ein dynamisches Wachstum verzeichnen: Mit einem Plus von 36 % gegenüber dem Vorjahr beim Finanzierungsvolumen und einem resultierenden Zuwachs von 35 % bei den Roterträgen konnte sich das Segment ganz klar vom schrumpfenden Gesamtmarkt abkoppeln. Durch dieses kräftige Wachstum wird das im Privatkundengeschäft unter der Marke Interhyp um 14 % gesunkene Finanzierungsvolumen mehr als ausgeglichen und dies führt insgesamt zu einem Anstieg des Finanzierungsvolumens um 4 %.

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 Finanzierungsvolumen von 3,106 Mrd. EUR (2007: 3,633 Mrd. EUR) platziert.

Der im Privatkundengeschäft erzielte Rotertrag belief sich für den Berichtszeitraum auf 45,6 Mio. EUR. Das ist ein Minus von 17 % gegenüber den 54,9 Mio. EUR aus dem Vorjahr.

Bezogen auf den erzielten Rohertrag entfielen dadurch im abgelaufenen Geschäftsjahr 62,3% des Geschäfts (2007: 72,8%) auf das Privatkundengeschäft.

Vermittlergeschäft

Im Vermittlergeschäft konnte beim abgeschlossenen Finanzierungsvolumen mit 2,750 Mrd. EUR (2007: 2,026 Mrd. EUR) eine Steigerung um 36% erreicht werden.

Der Rohertrag erreichte im Berichtszeitraum 27,6 Mio. EUR, das entspricht einer Steigerung von 35% gegenüber 20,5 Mio. EUR in 2007.

Gemessen am Rohertrag lag der Anteil des Vermittlergeschäfts dadurch im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 37,7% gegenüber 27,2% im Vorjahr.

Im Vermittlergeschäft konnte der Rohertrag um 35% gesteigert werden.

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 und unsere gute Kapitalausstattung ist unsere Eigenkapitalquote mit 76,4% weiterhin sehr robust, liegt durch die Dividendenausschüttung von 26,7 Mio. EUR im Juni 2008 jedoch niedriger im Vergleich zum Jahresende 2007, als sie bei 85,4% lag.

Innerhalb des Fremdkapitals überwiegen weiterhin die kurzfristigen Verbindlichkeiten (97,3% des Fremdkapitals in 2008 gegenüber 94,7% im Vorjahr).

Bilanz

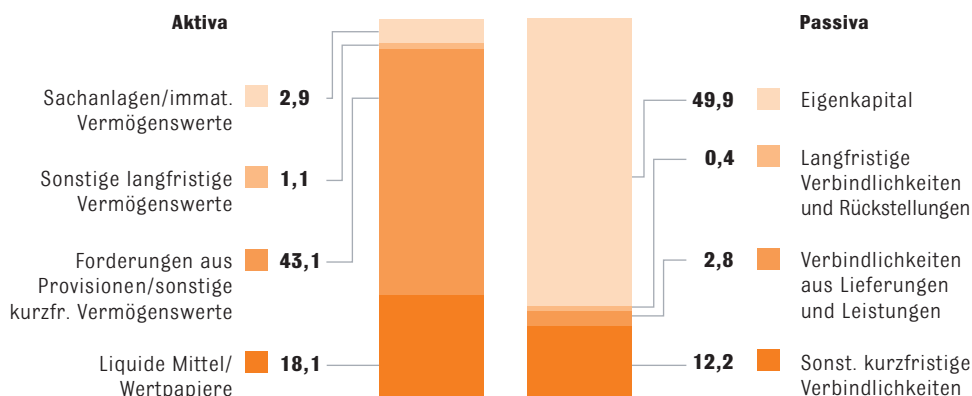
Die Vermögenslage der Interhyp in 2008 war stark geprägt vom weiteren organischen Wachstum der Konzerngesellschaften wie auch der Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2007. Dadurch lag die Bilanzsumme mit zuletzt 65,3 Mio. EUR unter dem Stand von 74,9 Mio. EUR per Ende 2007.

Die Bilanzsumme ging durch Dividendenausschüttung zurück.

Im Folgenden finden Sie einen Überblick über die Bilanzstruktur, die Bilanz selbst im Abschnitt Konzernabschluss sowie darin Verweise auf die dazugehörigen Erläuterungen im Anhang.

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

Interhyp-Bilanzstruktur in Mio. EUR



Aktiva

Die Sachanlagen sind im abgelaufenen Geschäftsjahr von 3,4 Mio. EUR per Ende 2007 auf 2,5 Mio. EUR gesunken. Diese Entwicklung ist im Zusammenhang mit der Niederlassungsstrategie im Privatkundengeschäft zu sehen, in deren Rahmen in 2008 im Gegensatz zum Vorjahr lediglich ein weiterer Standort eröffnet wurde. Dadurch sind die damit verbundenen Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung zurückgegangen.

Die kurzfristigen Forderungen aus Provisionen lagen mit 16,1 Mio. EUR leicht niedriger als zum Jahresende 2007 (18,8 Mio. EUR). Die Forderungen bestehen gegenüber Banken, Versicherungen und Bausparkassen mit hoher Bonität.

Die größten Veränderungen in der der Konzernbilanz ergeben sich durch die Anlage von Zahlungsmitteln in Höhe von 25,0 Mio. EUR in Festgeldern, die nun unter „Sonstige Vermögenswerte“ bilanziert werden.

Passiva

Das gezeichnete Kapital der Interhyp AG beträgt zum 31. Dezember 2008 6.593.525 EUR und ist somit durch Ausübung von Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen um 92.275 EUR angestiegen. Nähere Informationen zum Aktienoptionsprogramm finden sich im Abschnitt Organisation. Das gezeichnete Kapital ist eingeteilt in 6.593.525 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 EUR.

Interhyp hat eine starke Eigenkapitalposition.

Der Rückgang des Eigenkapitals gegenüber dem Stand zum Vorjahresende ist auf die Ausschüttung der Dividende für das Geschäftsjahr 2007 in Höhe von 26,7 Mio. EUR zurückzuführen. Hauptsächlich durch die positiven Beiträge aus der laufenden Geschäftstätigkeit beträgt der Rückgang des Eigenkapitals gegenüber dem Vorjahr hingegen nur 14,1 Mio. EUR. Die Eigenkapitalquote liegt damit bei 76,4%.

Zum Stichtag existierten weder kurz- noch langfristige Finanzschulden.

Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus Provisionsansprüchen von Vertriebsmitarbeitern und von Partnern im Vermittlungsgeschäft und Rückstellungen für Bonuszahlungen an Mitarbeiter. Die Position stieg im Berichtszeitraum stichtagsbezogen von 7,1 Mio. EUR auf 10,2 Mio. EUR an.

Eine genaue Aufgliederung der sonstigen Verbindlichkeiten findet sich in den Erläuterungen zum Konzernabschluss.

Der Anstieg der Position Steuerschulden auf 1,6 Mio. EUR (2007: 0,5 Mio. EUR) resultiert vor allem aus im Vergleich zum Vorjahr gesunkenen Steuervorauszahlungen.

Als sonstige finanzielle Verpflichtungen bestehen unter anderem Leasingverpflichtungen für die Büro- und Geschäftsausstattung. Es handelt sich dabei ausschließlich um Operating-Leasing-Verträge.

Cashflow

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit hat sich im Berichtszeitraum auf 16,9 Mio. EUR (gegenüber 10,1 Mio. EUR in 2007) erhöht. Der Anstieg liegt in erster Linie in der Position der gezahlten Ertragssteuern begründet. In 2007 wurden bedingt durch hohe Vorauszahlungen 17,4 Mio. EUR Ertragssteuern gezahlt, im abgelaufenen Geschäftsjahr waren es 3,9 Mio. EUR. Der Rückgang der gezahlten Ertragssteuern ist hauptsächlich auf das ausgeglichene Ergebnis des 2. Quartals (durch die Sonderbelastungen aus der Übernahme) und auf entsprechend niedrigere Vorauszahlungen zurückzuführen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war mit -24,1 Mio. EUR in 2008 (gegenüber 10,0 Mio. EUR im Vorjahr) stark geprägt von Festgeldanlagen mit mindestens drei- bis zwölfmonatiger Laufzeit in Höhe von 25,0 Mio. EUR. Im Vorjahr hingegen dominierte die Einlösung von Wertpapieren (11,0 Mio. EUR) den Cashflow aus Investitionstätigkeit.

*In der Investitionstätigkeit waren **Festgeldanlagen** die größte Position.*

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Berichtszeitraum -23,6 Mio. EUR, hauptsächlich beeinflusst durch die Zahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2007 in Höhe von 26,7 Mio. EUR. Im Vorjahr war der Cashflow ebenfalls von der Dividendenzahlung geprägt, sie betrug seinerzeit 10,4 Mio. EUR, der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Vorjahr -8,8 Mio. EUR.

Der freie Cashflow für 2008 beträgt -7,3 Mio. EUR gegenüber 20,2 Mio. EUR im Vorjahr. Für den Vergleich muss man die Festgeldanlagen in Höhe von 25,0 Mio. EUR im Berichtszeitraum berücksichtigen sowie die Einlösung von Wertpapieren im Wert von 11,0 Mio. EUR im Vorjahr.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betragen zum 31. Dezember 2008 18,1 Mio. EUR, während sie am Anfang des Berichtszeitraums noch bei 49,0 Mio. EUR lagen – auch hier spiegeln sich die Finanzierungstätigkeit und die gezahlten Dividenden wider.

Investitionen

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beinhaltet zusätzlich zu den oben genannten Geldanlagen auch Investitionen in assoziierte Unternehmen (iMakler GmbH, 168 TEUR). Die gesunkenen Auszahlungen für Anlagevermögen (von 2,8 Mio. EUR in 2007 auf 759 TEUR im Berichtszeitraum) resultieren daraus, dass in 2008 mit Augsburg lediglich ein zusätzlicher Standort im Rahmen unserer Niederlassungsstrategie eröffnet wurde, im Vorjahr waren es 9 neue Niederlassungen.

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

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 (bei 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

Hohe Kundenzufriedenheit
ist der Schlüssel zu weiterem
Wachstum.

Eine hohe Kundenzufriedenheit führt zu Weiterempfehlungen und schafft 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.

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.

Mitarbeiter

Ende 2008 wurden
481 Festangestellte beschäftigt.

Der Personalstamm wurde im Berichtszeitraum um 8 festangestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf 481 Festangestellte ausgebaut und lag damit nur leicht über dem Stand per Ende 2007 (473 Mitarbeiter). Schwerpunkt der Einstellungen waren erneut Nachwuchskräfte und erfahrene Finanzierungsberaterinnen und -berater.

Mitarbeiteranzahl zum Jahresende	
2007	473
2008	481

Der Personalaufwand belief sich im Berichtszeitraum auf 32,1 Mio. EUR. Das bedeutet eine Steigerung um 13% gegenüber dem Vorjahr (28,5 Mio. EUR). Die Steigerung kommt hauptsächlich durch einen im Jahresverlauf gestiegenen Anteil von Führungs- und Spezialistenfunktionen innerhalb der Organisation zustande.

Übersicht Mitarbeiter nach Tätigkeit und Segmenten jeweils zum Jahresende

	2008	2007
Vertrieb und vertriebsnah*	388	383
davon Finanzierungsberater	269	268
- Privatkundengeschäft	190	193
- Vermittlergeschäft	79	75
Außerhalb Vertrieb	93	90
Gesamtzahl der Mitarbeiter	481	473

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

Innovationen

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 im eigenen Vertrieb und bei den Prohyp-Partnern in Schulungen vermittelt und durch laufende Vertriebsunterstützung vermarktet.

*Interhyp ist **Ideengeber** im Innovationsprozess.*

Nachtragsbericht

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

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

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 2008 hat der Wirtschaftsprüfer das Risikofrüherkennungssystem geprüft. Die Prüfung hat ergeben, dass der Vorstand die nach § 91 Abs. 2 AktG geforderten Maßnahmen insbesondere zur Einrichtung eines Überwachungssystems in geeigneter Weise getroffen hat und dass das Überwachungssystem geeignet ist, Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden, frühzeitig zu erkennen.

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 der Risiken erhebt jedoch keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die Auswahl oder Reihenfolge der Risiken bedeutet ebenfalls keine Aussage über die mögliche Eintrittswahrscheinlichkeit oder Schwere der Einzelrisiken.

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 Wohnungsmobilienmarkt und die Kreditvergabepraxis in Deutschland auswirken.

Wachstumsrisiken

Interhyp verfolgt ein bisher sehr erfolgreiches Recruiting- und Ausbildungskonzept, um den Personalaufbau zu sichern. Es ist derzeit nicht abzusehen, dass ein weiterer Personalaufbau 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

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. Die Finanzmarktkrise hat bisher keine wesentlichen Auswirkungen auf die Risikoeinschätzung der Interhyp AG. Weitere Ausführungen zu den finanzwirtschaftlichen Risiken finden sich in den Erläuterungen zum Konzernabschluss.

Die Finanzmarktkrise hat bisher keine wesentlichen Auswirkungen auf unsere Risikoeinschätzung.

Rechtliche und aufsichtsrechtliche Risiken

Für 2009 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 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.

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

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 2009 sicherstellen.

Nach der Eröffnung einer weiteren Niederlassung verfügen wir über ein weitreichendes Netzwerk von 18 Niederlassungen in großen deutschen Städten. Wir werden uns im laufenden Jahr auf die optimale Nutzung dieser Standorte konzentrieren und die Teamstärke parallel zu möglichen Marktanteilsgeinnen in ihrem lokalen Umfeld weiter aufbauen.

Vermittlergeschäft

Prohyp wird sich weiterhin auf zwei Kundengruppen konzentrieren:

Für unabhängige Finanzdienstleister und regional tätige Baufinanzierungsvermittler soll Prohyp noch mehr zum hauptsächlich genutzten Vermittlungskanal werden. Dazu ist unsere Softwareplattform eHyp als unverzichtbare Workflow-Management-, Beratungs- und Prozesslösung ausgestattet, die den Zugang zu den vielfältigen Produktmöglichkeiten bietet und Partner an der Scoring- und Prozessexpertise der Interhyp AG sowie an unserer Einkaufsposition gegenüber den Banken teilhaben lässt. Durch gezielte Key-Accounting-Aktivitäten und die Betreuung durch die Prohyp-Finanzierungsberater von den regionalen Standorten aus werden bestehende Partnerschaften intensiviert und weiter ausgebaut.

Prohyp hat sich in den vergangenen Jahren als leistungsfähiger Outsourcingpartner etabliert für Institutionen wie Banken, Versicherungen, Maklerpools und Finanzdienstleister, die eine Open-Architecture-Lösung in der Baufinanzierung anbieten wollen. Wir konnten dadurch im Vermittlergeschäft deutlich an Reichweite gewinnen und hohe Wachstumsraten erzielen. Der Fokus wird im laufenden Jahr darauf gerichtet sein, Potenziale durch bestehende Kooperationen gemeinsam zu heben.

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. Auch diese noch relativ junge Kooperation soll weiter aufgebaut und gefördert werden.

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

Mitarbeiter

Im Berichtszeitraum sind vor allem zentrale Funktionen wie Business Development und Softwareentwicklung weiter personell ausgebaut worden, um weiteres Wachstum über Marktanteilsgeinne zu unterstützen. Der Schwerpunkt unseres zukünftigen Mitarbeiterwachstums werden weiterhin Finanzierungsberaterinnen und -berater sein, die entsprechend der Nachfragesituation insbesondere bei Prohyp und in den Interhyp-Niederlassungen aufgebaut werden können.

Beide Geschäftssegmente sollen weiter **strukturell wachsen**.

Künftige Märkte

Interhyp konzentriert sich mit einem aktuellen Marktanteil von 3,32% des Neugeschäfts in der privaten Baufinanzierung weiterhin auf die Wachstumsmöglichkeiten, die der deutsche Markt für das Geschäftsmodell des unabhängigen Baufinanzungsvermittlers bietet. Die Wachstumschancen liegen dabei in der weiteren Gewinnung von Marktanteilen im Wettbewerb mit traditionellen Vertriebsmodellen, in der noch stärkeren Ausschöpfung der Anfragen und durch erweiterte Produktlösungen bestehender und neuer Bankpartner.

Künftige Produkte

Interhyp wird die Entwicklung neuer Baufinanzierungsprodukte durch intensive Gespräche mit aktuellen und potenziellen Finanzierungspartnern fördern. Das schließt auch regionale Anbieter ein, die mit Interhyp als Vertriebsweg eine Erweiterung ihrer Vertriebsmöglichkeiten insbesondere mit Interessenten aus ihrem lokalen Umfeld, die zunehmend das Internet für die Suche nach Baufinanzierungslösungen verwenden, erreichen oder zurückgewinnen können.

Künftige Dividenden

Der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands wird sich auch zukünftig nach den Marktgegebenheiten sowie den Wachstums- und Investitionsmöglichkeiten von Interhyp richten.

Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Für 2009 erwarten wir im 1. Halbjahr eine Fortsetzung der rezessiven Wirtschaftsentwicklung weltweit. In Deutschland gehen wir von einer schrumpfenden Konjunktur aus, die vor allem von der wegbrechenden Exportnachfrage negativ beeinflusst wird. Wir erwarten, dass die US-Notenbank die Leitzinsen im 1. Halbjahr auf dem gegenwärtigen Niveau von 0 – 0,25% belassen wird. Die langfristigen Kapitalmarktzinsen in den USA werden aber im Laufe des Jahres aufgrund des enormen Neuerschuldungsvolumens höher tendieren. Von der Europäischen Zentralbank erwarten wir bis zur Jahresmitte aufgrund der schwachen Konjunkturentwicklung eine Absenkung der Leitzinsen auf 1,0%. Die langfristigen Zinsen werden jedoch aufgrund der Entwicklung in den USA nicht weiter sinken.

Wir erwarten eine Fortsetzung der rezessiven Wirtschaftsentwicklung weltweit.

Die Aktivitäten am Wohnungsmarkt werden von zwei gegenläufigen Trends beeinflusst werden: Einerseits bringen die unsicheren Aussichten an den Aktienmärkten und die sinkende Verzinsung der Spareinlagen viele Interessenten zurück in den als sicher geltenden Wohnimmobilienmarkt: die selbst genutzte Wohnimmobilie als konservative Anlage und Altersvorsorge. Gleichzeitig führt jedoch steigende Arbeitsplatzunsicherheit auch zu mehr Zurückhaltung bei großen Investitionsvorhaben der Konsumenten. 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 2008 ein Jahresvolumen von 175 bis 180 Mrd. EUR.

Künftige rechtliche Rahmenbedingungen

Die Bundesregierung hat am 5. November 2008 einen Gesetzesentwurf zur Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie, des zivilrechtlichen Teils der Zahlungsdiensterichtlinie sowie zur Neuordnung des Widerrufs- und Rückgaberechts beschlossen. Der Gesetzesentwurf sieht unter anderem Änderungen des Bürgerlichen Gesetzbuches, des

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

Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuch und der Preisangabenverordnung vor. Die enthaltenen Gesetzesvorschläge haben auf die Geschäftstätigkeit der Interhyp AG und ihrer Tochtergesellschaften keine wesentlichen Auswirkungen, da die darin geschaffenen Voraussetzungen (insbesondere neue Informations- und Erläuterungspflichten, Werbeangaben) bereits erfüllt werden oder mit wenig Aufwand erfüllt werden können.

Es wurden bisher keine Regulierungsmaßnahmen aufgrund des Weißbuchs über die Integration der EU-Hypothekarkreditmärkte der Kommission der Europäischen Gemeinschaft getroffen.

Erwartete Ertragslage

Für das laufende Geschäftsjahr 2009 werden wir uns auf weitere Marktanteilsgewinne konzentrieren und dabei auf eine stabile Ertragslage für Interhyp achten.

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 Zahlungsmitteln und kurzfristigen Geldanlagen (Festgeldern) von rund 43 Mio. EUR. Daher sind derzeit keine langfristigen Finanzierungsmaßnahmen über die Aufnahme von Fremdkapital geplant.

Chancen

*Wir wollen durch
Marktanteilsgewinne
weiter wachsen.*

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, Prohyp und MLP Hyp und damit in einem konsequenten Ausbau der Kommunikations- und Marketingmaßnahmen.

Im Rahmen unserer Niederlassungsstrategie im Privatkundengeschäft wollen wir die Chancen nutzen, die entstehen, wenn wir für unsere Kunden als in der Region ansässiger Spezialist vor Ort noch greifbarer sind: 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, bieten klares Wachstumspotenzial.

Im Vermittlergeschäft liegen die Chancen im allgemeinen Trend hin zu unabhängigen Finanzberatern, die ihr Angebotspektrum 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.

Zusätzliche Chancen

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

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 Baufinanzierungsmakler zu profitieren.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Die Interhyp AG befindet sich im dynamischen Markt für Baufinanzierungsvermittlung in Deutschland. Durch weiteres Wachstum über Marktanteilsgewinne in der privaten Baufinanzierung gehen wir auch in dem aktuell schwierigen Umfeld von einer langfristig günstigen Geschäftsentwicklung der Interhyp AG aus. Der Vorstand hält das Unternehmen für ausgezeichnet positioniert, um Wachstumspotenziale, die sich bieten werden, konsequent nutzen zu können.

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