

Ordentliche Hauptversammlung der Interhyp AG

Literaturhaus München, 4. Juni 2008

Rede Robert Haselsteiner, Gründer und Co-CEO

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,
liebe Freunde des Unternehmens,

auch von unserer Seite ein herzliches Willkommen zu unserer dritten Hauptversammlung als börsennotiertes Unternehmen!

Wir – Marcus Wolsdorf und ich – freuen uns, Ihnen heute persönlich über das Geschäftsjahr 2007 zu berichten und Ihnen für Ihre Fragen zur Verfügung zu stehen.

Die Highlights 2007 im Überblick

Lassen Sie mich zunächst die Highlights des vergangenen Geschäftsjahres zusammen fassen:

- Auch 2007 sind wir in beiden Geschäftsbereichen signifikant gewachsen und konnten das über uns abgeschlossene Finanzierungsvolumen um 29 Prozent auf 5,7 Milliarden Euro steigern.
- Gleichzeitig haben wir mit einer EBIT-Marge von 37,8 Prozent abermals eine hohe Erlöskraft erreicht.
- Den Jahresüberschuss konnten wir um 32 Prozent auf 18,1 Millionen Euro steigern.

- Diese Kennzahlen sind Ausdruck einer Aufstellung, in der wir uns mit zehn neuen Niederlassungen konsequent zum bundesweit präsenten Multikanalanbieter in der privaten Baufinanzierung entwickelt haben.
- Im Vermittlergeschäft haben wir unsere Reichweite noch einmal erhöht und betreuen heute über 3.000 aktive Prohyp-Partner.
- Gleichzeitig konnten wir unter anderem mit MLP und comdirect im institutionellen Geschäft neue wichtige Partner aus dem Finanzdienstleistungsbereich dazu gewinnen, für die wir ihr Baufinanzierungsgeschäft dienstleistend abwickeln.
- Grundlage und Kern unserer Dienstleistung ist und bleibt die offene Produktplattform, die eine breite Auswahl aus dem Angebot von mehr als 50 Banken ermöglicht und mit der unsere Beraterinnen und Berater für unsere Kunden die optimale Finanzierungslösung entwickeln können.
- Last but not least haben wir mit dem Verkauf unserer Vermögensverwaltungstochter Haselsteiner & Wolsdorf unsere klare Fokussierung auf die private Baufinanzierung noch einmal zugespitzt.

Kennzahlen im detaillierteren Überblick

Nach 4,4 Milliarden Euro in 2006 haben wir das über Interhyp abgeschlossene Finanzierungsvolumen in 2007 auch in einem anhaltend äußerst schwierigen Marktumfeld um 29 Prozent auf 5,7 Milliarden Euro gesteigert. Hinter diesem Volumen stehen 38.645 abgeschlossene Finanzierungen – also knapp 40.000 Immobilien, bei deren Finanzierung wir im vergangenen Jahr helfen durften. Das entspricht einem Plus von 38 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von 28.072. Der Rohertrag – die Umsätze nach Abzug der Provisionszahlungen an Partner im Vermittlergeschäft Prohyp – stieg um 25 Prozent auf 75,4 Millionen Euro (Vorjahr: 60,1 Mio. EUR). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wuchs von 22,4 Millionen Euro in 2006 um 27 Prozent auf 28,5 Millionen Euro. Das entspricht einer EBIT-Marge von 37,8 Prozent. Der Nachsteuergewinn lag

2007 bei 18,1 Millionen Euro und stieg damit um 32 Prozent gegenüber dem Vorjahr (13,7 Mio. EUR).

Ein Blick auf die Kostenkomponenten zeigt die anhaltend hohe Profitabilität unseres Geschäftsmodells: Die Personal- wie Sachkostenblöcke zeigen die hohe Skalierbarkeit unseres Modells, so dass auch 2007 mit 37,8 Prozent eine sehr hohe EBIT-Marge erreicht werden konnte.

Auch ein Blick auf die Bilanz zeigt die hohe Erlöskraft und das Wachstum von Interhyp sehr eindrucksvoll: So haben wir 2007 eine Bilanzsumme von 74,9 Millionen Euro erreicht, nach 70,8 Millionen Euro in 2006. Das Eigenkapital wuchs von 54,4 Millionen Euro auf 64,0 Millionen Euro. Und die liquiden Mittel stiegen von 48,6 Millionen Euro auf 49,0 Millionen Euro.

Sie sehen auch an diesen Werten, dass das Unternehmen grundsolide dasteht und auch 2007 sehr profitabel gewirtschaftet hat. Daran wollen wir Sie auch dieses Jahr wieder adäquat beteiligen, verehrte Aktionäre. Dementsprechend schlagen wir Ihnen heute eine reguläre Dividende von 2,10 Euro je Aktie für das abgelaufene Geschäftsjahr 2007 vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 75 Prozent des Jahresüberschusses der Interhyp AG. Gleichzeitig schlagen wir eine einmalige zusätzliche Ausschüttung in Höhe von 2,00 Euro je Aktie vor. Damit würde Interhyp insgesamt 26,7 Millionen Euro an Sie als die Aktionäre des Unternehmens ausschütten. Ich denke, dass Sie mit dieser Dividendenpolitik direkt und spürbar von unserem nachhaltig profitablen Geschäftsmodell bei einer weiterhin starken Eigenkapitalbasis profitieren.

Nachdem uns im Vorfeld bereits eine ganze Reihe von Fragen erreichten, möchte ich nicht unerwähnt lassen, wie diese Dividendenzahlung aus regulärer und einmaliger zusätzlicher Ausschüttung steuerlich behandelt wird: Aufgrund

der Zusammensetzung der Zahlung von insgesamt 4,10 Euro müssen von inländischen Privataktionären daraus nur 3,335 Euro regulär versteuert werden, 0,765 Euro aus dieser Ausschüttung werden ohne Steuerabzug geleistet.

Das Marktumfeld

Lassen Sie mich nun einen Blick auf das für unser Geschäft relevante Marktumfeld, nämlich den zugrunde liegenden Markt für wohnwirtschaftliche Immobilien werfen – ein Blick, der einem die Leistung unseres gesamten Teams, das dieses Wachstum ermöglicht hat, noch einmal sehr deutlich macht:

Unser Wachstum 2007 fand in einer Situation statt, in der sich ganz entgegen der gesamtwirtschaftlichen Erwartungen und Hoffnungen zu Beginn des Jahres im Verlauf von 2007 und mit Eintritt der Hypothekenkrise wieder eine sehr ausgeprägte Unsicherheit und Zurückhaltung ausgebreitet hat. So haben sich die Transaktionen in elf deutschen Ballungszentren mit 76.000 Käufen und Verkäufen von Bestandsimmobilien und Grundstücken weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau bewegt. Der Blick ins erste Quartal 2008 zeigt zudem, dass kurzfristig keine nachhaltige Erholung zu erwarten ist. Auch die Zahl der Baugenehmigungen für Wohnimmobilien sinkt beständig, so dass wir mit 157.000 in 2007 einen Nachkriegs-Tiefststand erreicht haben.

Dieser Trend schlägt sich auch im Neugeschäftsvolumen für private Baufinanzierungen nieder: Obwohl aus der starken Immobilienkonjunktur in den 90er Jahren noch immer eine große Welle an Prolongationen – also Anschlussfinanzierungen, die bei den Bestandsbanken inhouse verlängert werden – in die Statistik eingehen, ist das Gesamtvolumen in der Bundesbankstatistik um 3 Prozent auf 182 Milliarden Euro gesunken.

Sie sehen: Vom Markt konnten wir – und das gilt leider bis heute – keine Impulse erwarten. Wir wachsen, weil sich unser Modell als das für den Privatkunden bessere erweist und immer mehr Menschen einem Baufinanzierungs-Broker mit offener Produktplattform und unabhängiger Beratung durch Spezialisten den Vorrang vor den Generalisten in der herkömmlichen Filialbank geben. Dementsprechend gewinnen wir – völlig unabhängig davon, wie sich das Marktumfeld entwickelt, kontinuierlich Marktanteile dazu und haben hier per Ende 2007 3,11 Prozent erreicht und damit bereits etwa jede 30. private Baufinanzierung abgewickelt – Tendenz weiter steigend.

Die Geschäftsfelder

Betrachten wir nun einmal die qualitative Entwicklung in den beiden Geschäftsfeldern.

Das Privatkundengeschäft

Im Privatkundengeschäft haben wir zehn weitere Niederlassungen eröffnet und damit die Regionalisierungsstrategie erfolgreich umgesetzt. Mit Niederlassungen in allen großen Ballungsräumen in Deutschland sind wir für unsere Kunden nicht mehr nur virtuell erreichbar, sondern stehen nach Terminvereinbarung auch persönlich vor Ort für eine individuelle Beratung zur Verfügung. Diese Präsenz gibt uns die Möglichkeit, weitere Kundengruppen zu erschließen. Insbesondere Menschen, die das Internet zwar zur Information und für sehr einfache Transaktionen nutzen, die aber bei komplexeren Sachverhalten gerne persönlich betreut werden wollen, können wir so noch besser erreichen. Die Folge: Die Abschlusswahrscheinlichkeit steigt aufgrund der noch engeren und sehr persönlichen Kundenbindung noch einmal an.

Auch bei diesem Schritt sind wir unserer Maxime größtmöglicher Kosten- und Prozesseffizienz treu geblieben. Die Niederlassungen sind eben keine klassischen Filialen mit Shop-Charakter und Laufkundschaft. Interhyp-Niederlassungen sind Büros in guten Lagen, in die man – ähnlich wie zum Anwalt – nach vorheriger Terminvereinbarung kommt, um sich ausführlich und individuell zu einem ganz konkreten Finanzierungsprojekt beraten zu lassen. Dadurch und durch den Mehrwert unserer Systemtechnologie, mit der die Berater eine Fülle von Konstellationen für den Kunden durchspielen können, können wir eine Gesprächsqualität bieten, die der in klassischen Beratungssituationen in einer herkömmlichen Bankfiliale sicher überlegen ist.

Gleichzeitig erreichen wir mit dieser physischen Präsenz vor Ort eine regionale Verankerung, die uns den Zugang zur Immobilienwirtschaft als Kundengewinnungskanal in der jeweiligen Region deutlich erleichtert. Zudem nutzen wir in unseren Niederlassungen unsere Rolle als lokaler Broker, um dort ansässige Bankpartner, die oftmals sehr interessante Lösungen für Kunden und Projekte in der Region im Angebot haben, für die Zusammenarbeit mit Interhyp zu gewinnen.

Mit Blick auf das laufende Jahr sei noch erwähnt, dass wir unsere Präsenz im sehr attraktiven süddeutschen Raum mit der Eröffnung einer Niederlassung in Augsburg Mitte des Jahres abrunden werden.

Dass diese Dienstleistung nicht nur bei den Kunden, sondern auch in der unabhängigen Fachwelt ankommt, zeigt eine Reihe von Auszeichnungen, die wir auch 2007 wieder für unsere Beratung, unseren Service und unsere Webangebote erhalten haben: So haben wir nicht nur den Titel „Bester Baufinanzierer“ des Magazins Euro zum zweiten Mal in Folge errungen, sondern wurden auch von FINANZtest mit der Traum-Note sehr gut für unser Webangebot ausgezeichnet. In diesem Jahr kam mit der Auszeichnung „Bester

Direkt-Baufinanzierer“ des Magazins FOCUS Money bereits eine Auszeichnung dazu, die explizit auf die Beratungs- und Dienstleistungsqualität abstellt.

Das Vermittlergeschäft

Wie Sie wissen, sind wir nicht nur im direkten Privatkundengeschäft aktiv, sondern auch im Vermittlergeschäft – unserem b2b-Segment – unter der Marke Prohyp tätig. In diesem Geschäftsfeld unterstützen wir andere Finanzdienstleister dabei, ihren Kunden das gesamte Leistungsspektrum eines Baufinanzierungs-Brokers anzubieten und sich so in diesem Wachstumssegment zu positionieren.

Dabei richten wir uns mit der Prohyp-Dienstleistung an unterschiedliche Zielgruppen:

- Zum einen betreuen wir Kleinvermittler, denen wir für ihr Baufinanzierungsangebot unsere Systemplattform eHyp, unsere Produktwelt sowie – je nach Bedarf – kompetente Fachberaterunterstützung anbieten. Finanzberater mit wenig Erfahrung nutzen dabei insbesondere auch die Fachunterstützung im Hintergrund für die Beratung ihres Kunden, spezialisierte Baufinanzierungsberater setzen dagegen vor allem auf die Produktwelt und Technologieplattform, mit der sie ihren Kunden eine breite Auswahl zu attraktiven Konditionen anbieten können, ohne mit einer Fülle von Banken Beziehungen aufbauen zu müssen.
- Mittelgroße Organisationen sind zum einen regionale Finanzvertriebe, die – analog zum Service für Kleinvermittler – ihren Kunden eine breite Auswahl in der privaten Baufinanzierung anbieten wollen. Prohyp bietet hier den Zugang zur Produktwelt und Systemplattform sowie Fachberaterunterstützung und Schulungsangebote für Berater des Partnerunternehmens. Diese Organisationen können sich damit ihr

Leistungsspektrum erweitern bzw. die volle Funktionalität eines Baufinanzierungs-Brokers anbieten, ohne deshalb in Technologie, Produktentwicklung und Produktspezialisten investieren zu müssen. Zum anderen finden sich in dieser Gruppe auch regionale Banken, die das Prohyp-Angebot für Kunden nutzen, die sie selbst nicht finanzieren können. Diesen Kunden bieten sie dann aus dem Produkt-Pool von Prohyp lieber eine ‚fremde‘ Lösung als ihn ablehnen zu müssen und ihn damit möglicherweise auch als Bestandskunden zu verlieren.

- Last but not least bieten wir in diesem Geschäftsfeld auch Komplettlösungen für Großvertriebe und Banken an, die ihren Kunden eine moderne Open Architecture in der privaten Baufinanzierung bieten wollen, diese aber nicht oder zumindest nicht vollständig betreiben wollen. Prominenteste Beispiele aus dieser Gruppe sind sicher comdirect und MLP. Während wir comdirect ein Kunden-FrontEnd geliefert haben und den Beratern dort Produktwelt und Technologie zur Verfügung stellen, haben wir mit der MLP AG gemeinsam das Tochterunternehmen MLP Hyp gegründet, das das gesamte Baufinanzierungsgeschäft mit MLP-Kunden abwickeln soll. In diesem Unternehmen, an dem Interhyp 50,2 Prozent der Anteile hält und das wir operativ führen, helfen Baufinanzierungsspezialisten auf Basis der Produktwelt und Technologieplattform von Interhyp MLP-Beratern dabei, ihren Kunden die optimale Lösung für ihre private Baufinanzierung zu ermöglichen.

Ausblick

Erstes Quartal 2008

Lassen Sie mich mit einem Blick auf das laufende Geschäftsjahr 2008 schließen.

Im ersten Quartal 2008 haben wir das schwache Marktumfeld und eine saisonal sehr schwache Nachfrage im Dezember deutlich zu spüren bekommen. Die Entwicklung bei den Neubaugenehmigungen verläuft weiterhin sehr schwach und das Neugeschäftsvolumen ist im 12-Monats-Vergleich mit zwölf Prozent erheblich eingebrochen. Gleichzeitig fehlten zum Jahresende 2007 jegliche Sondereffekte – wie zum Beispiel Ende 2005 die Abschaffung der Eigenheimzulage oder zum Jahreswechsel 2006 /2007 die Zinstrendwende –, die eine Entscheidung für eine Baufinanzierung noch im vergangenen Jahr notwendig gemacht hätten. Damit schlug die Besonderheit des Monats Dezembers mit seiner langen Ferien- und Feiertagspause bei der Nachfrage voll durch. Diese Schwäche haben wir im Januar dann deutlich in den Abschlüssen zu spüren bekommen – mit den entsprechenden Auswirkungen auf das erste Quartal: Das abgeschlossene Baufinanzierungsvolumen erreichte im ersten Quartal 1,263 Milliarden Euro – nach 1,339 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum. Der Rohertrag – die nach Abzug von Zahlungen an Partner im Vermittlergeschäft erzielten Provisionserlöse – lag bei 15,3 Millionen Euro, im Vergleich zu 16,4 Millionen Euro in den ersten drei Monaten 2007. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag nach 6,1 Millionen Euro im ersten Quartal 2007 nun bei 3,5 Millionen Euro.

Wie sehr einerseits der Januar auf das Quartalsergebnis durchschlug, und wie klar sich andererseits die Folgemonate positiv entwickelten, zeigt der Blick auf die Monatsentwicklung bis in den April diesen Jahres. Bereits im Februar hat das Volumen mit 479 Millionen Euro wieder deutlich zugelegt und der April brachte mit 555 Millionen abgeschlossenem Finanzierungsvolumen bereits wieder einen Rekordmonat.

Zusammenfassend lautet das Bild unverändert: In einem weiterhin schwachen Marktumfeld können wir uns mit unserem Geschäftsmodell weiterhin gegen die traditionellen Anbieter durchsetzen und zeigen klares Wachstum.

Erweiterung des Vorstands um einen CFO

Auch möchte ich im heutigen Rahmen noch einmal kurz die Erweiterung des Interhyp-Vorstands erläutern: Zum 1. Juli 2008 übernimmt Jörg Utecht die Vorstandsposition des Chief Financial Officer. Mit Jörg Utecht stößt ein erfahrener Investment Banker zu uns, der in den vergangenen 10 Jahren für die amerikanische Investment Bank JP Morgan tätig war. Zuletzt als Executive Director in der European Financial Institutions Group, hat er eine Vielzahl an Projekten und Transaktionen im europäischen Banken- und Finanzdienstleistungsbereich federführend begleitet. Als CFO zeichnet Utecht für die Bereiche Accounting, Controlling, Investor Relations und Recht verantwortlich und übernimmt damit von meinem Kollegen Marcus Wolsdorf das Finanzressort und von mir die Verantwortung für Investor Relations.

Übernahmeangebot der ING DIRECT

Zu guter Letzt möchte ich noch einmal die Eckdaten des bereits eingangs erwähnten Übernahmeangebots zusammen fassen: Am 19. Mai hat die ING DIRECT, die Direct Banking Einheit des globalen Finanzdienstleistungskonzerns ING Group, ein öffentliches Übernahmeangebot für die Interhyp AG zu 64 Euro je Aktie angekündigt. Das Angebot wird nach der vorgeschlagenen Ausschüttung von 4,10 Euro vorgelegt, die den Aktionären noch voll zusteht. Diese Zahlung eingerechnet entspricht die Offerte einer Prämie von 42 Prozent auf den Xetra-Schlusskurs vom Freitag, 16. Mai 2008. Die Offerte wird nicht an eine Mindestannahmequote gebunden sein. Wir als Gründer und Hauptaktionäre haben uns unwiderruflich verpflichtet, das Angebot anzunehmen und unsere Anteile von insgesamt 32,3 Prozent anzudienen. Die Transaktion soll im dritten Quartal 2008 abgeschlossen sein.

Zusammenfassung

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das Jahr 2007 von einem schwierigen Marktumfeld geprägt war, Interhyp aber dennoch durch Marktanteilsgewinne stark und profitabel wachsen konnte. Da wir für 2008 nicht auf ein Wachstum des Baufinanzierungsmarktes in Deutschland zählen können, basieren unsere eigenen Wachstumsannahmen auf weiteren Marktanteilsgewinnen sowohl im Privatkunden- als auch im Vermittlergeschäft. Wir erwarten zweistelliges Wachstum für die Kennzahlen abgeschlossenes Finanzierungsvolumen, Rohertrag und Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT).

Ausdrücklich möchte ich dem gesamten Interhyp-Team für seinen Einsatz danken. Der beschriebene Erfolg im abgeschlossenen wie auch im laufenden Geschäftsjahr wäre ohne unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihr Engagement nicht möglich. Dafür ganz herzlichen Dank.

Ich übergebe nun das Wort wieder an den Vorsitzenden des Aufsichtsrates, Peter Mark Droste.

Es gilt das gesprochene Wort.