

Dr. Karsten von Köller
Mitglied des Vorstands
RHEINHYP
Rheinische Hypothekenbank AG

**Pressekonferenz
der neuen Eurohypo AG**
6. November 2001
Frankfurt am Main

Es gilt das gesprochene Wort!

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer Pressekonferenz.

Die Vorstände der drei Großbanken haben es eben gesagt: Commerzbank, Deutsche Bank und Dresdner Bank haben gestern beschlossen, ihre Hypothekenbanktöchter zu verschmelzen. Damit entsteht im nächsten Jahr ein neues Kreditinstitut, in dem die Stärke und das geballte Know-how von Deutsche Hyp, Eurohypo und Rheinhyp zusammengeführt werden. Der Name der neuen Bank: Eurohypo AG. Diesen Namen haben wir bewusst gewählt, denn er ist Programm: Er definiert Europa als unsere Kernregion. Darüber hinaus werden wir ein starkes Standbein in Nordamerika aufbauen.

Anders als bei allen bisherigen Hypothekenbanken-Fusionen findet nun zum ersten Mal in Deutschland eine Fusion über Konzerngrenzen hinweg statt.

Wer nun wird diese neue Bank sein?

Wie wird sie sich am Markt aufstellen?

Welche strategischen Ziele hat sie?

Wie sehen ihre künftigen Strukturen aus?

Die neue Bank auf einen Blick

- Die Verschmelzung dreier starker Hypothekenzentralbanken, die jeweils mit zu den Marktführern in Deutschland gehören, ist ein sehr ambitioniertes Vorhaben. Das ist uns bewusst. Doch das Ergebnis wird sich sehen lassen können: Diese neue Bank wird einer der führenden Immobilien- und Staatsfinanzierer in Europa sein.
- Es ist eben schon angeklungen: Wir erreichen dieses Ziel nicht nur durch die Zusammenführung unseres gesamten Geschäfts, sondern auch durch Konzentration der gewerblichen Immobilienfinanzierungs-Aktivitäten der drei Großbanken auf eben diese neue Einheit. Commerzbank, Deutsche Bank und Dresdner Bank trennen sich von diesem Geschäft zugunsten des neuen Instituts.
- Die Wertverhältnisse der drei beteiligten Hypothekenzentralbanken zueinander betragen nach heutigem Stand 30% für die Deutsche Hyp und jeweils 35% für die Eurohypo und die Rheinhyp. Hierin eingeschlossen ist der jeweilige „Free Float“.
- Nach Abschluss der Implementierungsphase erwarten wir eine Steigerung des Gewinns ab dem Jahr 2004.
- Die Kernkapitalquote der neuen Eurohypo AG wird nach BIZ (Bank für Internationalen Zahlungsausgleich) beim Start 6% betragen. Zur Erreichung dieser Quote werden Commerzbank und Dresdner Bank zusätzliche Eigenmittel in Höhe von 500 Mio. Euro bzw. 280 Mio. Euro zuführen.
- Der Zielwert für die Eigenkapitalrendite des neuen Instituts liegt deutlich über den derzeitigen Kapitalkosten von rund 9%.
- Durch die Fusion erzielen wir ab dem Jahr 2004 Kostensynergien in Höhe von 120 Mio. Euro jährlich.

Was sind nun die Ziele dieser neuen Bank?

Ziele des neuen Instituts

- Wir wollen ein führender Anbieter von gewerblichen Immobilienfinanzierungen mit Gemischtbankstatus in Deutschland und Europa sein.
- Mit gebündelter Kraft werden wir zügig unsere Präsenz auf dem nord-amerikanischen Markt ausbauen.
- Durch verstärkte Aktivitäten im Immobilien-Investmentbanking und im Konsortialgeschäft wollen wir die Provisionserträge steigern.
- Wir streben eine führende Marktstellung in der Verwaltung – dem Servicing – und der Refinanzierung standardisierter Baufinanzierungen in Deutschland an.
- Mit der neuen Bank optimieren wir unsere Aktivitäten in der Staatsfinanzierung und positionieren uns auch hier an der Spitze. Kennzeichen dieses Geschäftsfelds werden eine konservative Risikopolitik und der Fokus auf das margenstärkere Auslandsgeschäft sein.
- Ein weiteres wichtiges Ziel ist die Etablierung als Benchmark-Emittent auf dem Pfandbriefmarkt. Durch die Bündelung unserer hier bisher ohnehin starken Positionen haben wir alle Voraussetzungen, dieses Ziel zu erreichen. Darüber hinaus werden wir – wie auch bisher schon die Vorgänger-Institute – den Markt für Mortgage-backed Securities wesentlich prägen.

Hintergrund der Transaktion

Was waren die Motive, nun den Weg der konzernübergreifenden Fusion zu beschreiten, nachdem wir zuvor auf Wachstum innerhalb der Konzerne bzw. aus eigener Kraft gesetzt haben? Wir waren damit doch erfolgreich!

Der an Härte zunehmende Wettbewerb, die Globalisierung der Finanzmärkte, der massive Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologie und nicht zuletzt immer höhere Anforderungen an Eigenkapitalunterlegung und Rentabilität haben den Trend zur Konsolidierung allgemein spürbar zunehmen lassen. Auch die Fusionen in unserer Branche in den letzten Jahren sprechen hier eine deutliche Sprache.

Der scharfe Wettbewerb und schwache Margen haben es mehr und mehr erschwert, die notwendige Rentabilität im Inland zu erzielen.

Hinzu kam, dass – nicht nur national – die Anforderungen der Investoren an unsere Dienstleistungen anspruchsvoller, umfassender werden, als das noch vor wenigen Jahren der Fall war. Gleichzeitig wachsen die Investitionsvolumina immer weiter. Damit nähern wir uns sehr schnell den Grenzen, die uns die Großkredit-Vorschriften des KWG vorgeben.

In zunehmendem Maße belasten niedrige Margen das inländische Staatsfinanzierungs-Geschäft.

Die Wachstumspotenziale im Immobilien-Investmentbanking schließlich konnten wir nicht in dem Maße für uns nutzen, wie wir es für erforderlich gehalten haben. Hier spielten auch die gesetzlichen Restriktionen für reine Hypothekenbanken eine Rolle.

Künftig wird es uns als Hypothekenbank mit Gemischtbankstatus möglich sein, ein erweitertes Finanzdienstleistungs-Spektrum über alle Stationen unserer Wertschöpfungskette hinweg anzubieten. Wir werden uns allerdings nicht als Universalbank aufstellen. Wir können erhebliche Synergiepotenziale nutzen und die erforderliche kritische Masse (beispielsweise in der Staatsfinanzierung) erreichen – kurz gesagt, mit dem neuen Institut optimieren wir unser Dienstleistungsangebot.

Geschäftsmodell

Wie wird sich die neue Bank künftig strategisch positionieren?

Meine Damen und Herren,

die neue Bank wird sich auf margenstärkere Marktsegmente und den Ausbau des Provisionsgeschäfts konzentrieren. Durch einen ausgewogenen Mix von Geschäftsfeldern und Größe erzielen wir die bestmögliche Risikodiversifizierung und realisieren Skaleneffekte.

Dazu im Einzelnen:

Wir stellen uns als führender Immobilienfinanzierer im Inland und Ausland auf. Ein künftig vollständiges Finanzierungsangebot für unsere gewerblichen Immobilieninvestoren schließt die gesamte Dienstleistungspalette ein, die heute von einer modernen, international ausgerichteten Immobilienfinanzierungs-Bank erwartet wird. Die Position der neuen Eurohypo AG als „Center of Competence“ wird hier zusätzlich verstärkt, weil die drei Großbanken ihr gewerbliches Immobilienfinanzierungs-Geschäft in diese neue Einheit einbringen.

Gemeinsam erzielten wir einschließlich syndizierter Volumina in der gewerblichen Immobilienfinanzierung im vergangenen Jahr eine Vertriebsleistung von 18,4. Mrd Euro. Ende 2000 wurden bereits gut 59 % dieser Summe im Ausland akquiriert. Beide Ziffern markieren, so meine ich, unsere Position recht eindrucksvoll.

Mit der Fusion erhöhen wir unsere Präsenz für Firmenkunden im Inland: Wir werden künftig an den 10 wichtigsten Standorten vertreten sein. Diese verbesserte Reichweite erzielen wir bei gleichzeitiger Kostenoptimierung: Da in vielen dieser Städte alle drei Vorgänger-Institute bereits vertreten waren, können wir unsere bisher 25 Geschäftsstellen zusammenlegen. Diese Zusammenführung wird bis Ende 2002 erfolgen.

Forcieren werden wir die gewerbliche Immobilienfinanzierung im Ausland, die schon bei allen drei Instituten ein herausragender Wachstumsträger war: Die neue Bank wird in den bedeutendsten Geschäftszentren Europas und der USA positioniert sein. Anders gesagt: Unser Vertriebsnetz wird sich künftig von Warschau bis Los Angeles erstrecken.

Und auch hier werden wir unsere Präsenz verdichten, bei gleichzeitiger Reduzierung der Kosten: Wir behalten alle Standorte der Vorgänger bei und verringern gleichzeitig die Anzahl unserer Filialen von 33 auf 17. Diese 17 Filialen sind die Basis für die geplante Expansion in Europa und den USA.

Dem Immobilien-Investmentbanking kommt in der neuen Bank ein besonderer Stellenwert zu. Wir verfügen hier von Anfang an über eine starke Ausgangsposition auf der Basis etablierter Aktivitäten in London und den Vereinigten Staaten.

Unter Immobilien-Investmentbanking verstehen wir das „Financial Engineering“ für gewerbliche Immobilieninvestitionen und deren Finanzierung. Diese Dienstleistungen werden von international agierenden professionellen Kunden erwartet. Die neue Bank wird sich besonders auf strukturierte Immobilien-Finanztransaktionen und Verbriefungen konzentrieren.

Mit diesen Dienstleistungen werden wir das dynamische Wachstum unserer Provisionseinnahmen fortsetzen.

Syndizierungen von Immobilienkrediten sind ein weiteres wichtiges Betätigungsfeld der neuen Bank. Wir spielen hier bereits heute eine wesentliche Rolle am europäischen Markt und werden uns künftig in führender Position in Europa etablieren.

Soweit zu unserer Positionierung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung und im Immobilien-Investmentbanking.

Ich komme zu einem weiteren Geschäftszweig der künftigen Eurohypo AG, den standardisierten Baufinanzierungen für private Kunden. Dieses Geschäft bietet uns eine willkommene Möglichkeit zur Risikodiversifizierung.

In diesem Segment waren die Unterschiede zwischen den drei Vorgänger-Instituten relativ hoch.

Die neue Bank wird standardisierte Baufinanzierungen für private Kunden nicht direkt, sondern über ein Netz von unabhängigen Vermittlern anbieten. Mit diesem Rheinhyp-Modell können wir ein erhebliches Neugeschäft generieren bei gleichzeitiger Minimierung der Akquisitionskosten pro Neukunde. Daneben bleibt es bei den bisherigen Kooperationsvereinbarungen mit den Muttergesellschaften. Die neue Eurohypo AG wird hier zukünftig weitere Vereinbarungen anstreben.

In engem Zusammenhang mit dem Privatkundengeschäft steht das Servicing für die standardisierte Baufinanzierung. Diese Dienstleistung beinhaltet die „fabrikmäßige“ Bearbeitung und Verwaltung privater Baufinanzierungsdarlehen - von der Bewilligung bis zur vollständigen Rückzahlung. Die Rheinhyp-Gründung prompter AG, Mainz, wird in der neuen Einheit für das Kredit-Servicing von Dritten zuständig sein.

Unsere großen Eigenbestände in der privaten Immobilienfinanzierung werden wir auf der Grundlage identischer Prozesse in zwei internen Service-Centern abwickeln. Es geht hier um nennenswerte Größenordnungen: Zusammengekommen haben wir derzeit rund 425 000 Darlehen im Bestand.

Durch die sich daraus ergebenden Skaleneffekte können wir unsere Produktionskosten weiter signifikant senken. Das führt uns auch in diesem Geschäftsfeld an die Spitze der nationalen Wettbewerber. Gleichzeitig erschließen wir uns hier eine zusätzliche und vor allem wenig volatile Provisionsquelle.

Meine Damen, meine Herren,

die künftige Eurohypo wird ein breites Spektrum in der Immobilienfinanzierung abdecken. Damit verbunden ist eine aktive Portfolio-Steuerung, die vor allem einem Grundsatz folgt: der breiten Diversifizierung unseres Darlehensbestands. Sowohl bei den beliebten Objektarten als auch im Hinblick auf die regionale Aufteilung steht für uns grundsätzlich eine ausgewogene Streuung im Vordergrund.

Unser Hauptbetätigungsfeld ist unverändert das frühere Bundesgebiet, auf das mehr als die Hälfte des addierten Darlehensbestands von derzeit 90 Mrd Euro entfällt. Durch das kontinuierlich gewachsene Auslandsgeschäft der letzten Jahre ist auch dessen Anteil am Portfolio spürbar gestiegen; er liegt mittlerweile mit 14,6 Mrd. Euro bei gut 16 %. Der geplante Ausbau des Nordamerika-Geschäfts eröffnet der neuen Bank hier weitere Möglichkeiten der Diversifizierung.

Das neue Institut wird, wie schon die einzelnen Häuser zuvor, auch in Zukunft in der Staatsfinanzierung eine wichtige Position einnehmen. Ein kumulierter Darlehensbestand von 138,3 Mrd. Euro kennzeichnet die gemeinsame Stärke der drei Vorgänger-Institute in diesem Bereich.

Wir werden uns – bei Fortführung unserer auch bisher schon konservativen Risikopolitik – noch mehr als zuvor auf das margenstärkere Auslandsgeschäft konzentrieren. Dabei können wir von einer hervorragenden Basis ausgehen. Gemessen am kumulierten Darlehensbestand hat das Ausland bereits einen hohen (gemeinsamen) Anteil von 16 %, gemessen am gesamten Neugeschäft sogar von mehr als einem Drittel.

Meine Damen und Herren,

ich komme damit zu einem weiteren wichtigen Aspekt, für den die Größe und Neugeschäfts-Stärke des neuen Instituts von besonderer Bedeutung ist: der Refinanzierung.

Spätestens mit der Einführung von Jumbo- und Global-Pfandbriefen ist klar geworden: Ein nicht zu übertreffender Vorteil dieser großvolumigen Refinanzierungsinstrumente ist ihre hohe Liquidität. Die großen Volumina wiederum sind nur bei hinreichend großem Neugeschäftsvolumen darstellbar. Auf eine einfache Formel gebracht: Größe und eine regelmäßige Inanspruchnahme des Marktes sind die entscheidenden Kriterien, um sich als Benchmark-Emittent zu etablieren. Dies führt mittelfristig zu Refinanzierungsvorteilen.

Jede der drei Hypothekenbanken, die sich nun zusammenschließen, war dank beträchtlicher Neugeschäftsvolumina bereits aus eigener Kraft ein bedeutender Emittent großvolumiger Pfandbriefe. Mit Pfandbrief-Emissionen von insgesamt 27,4 Mrd. Euro führten wir im vergangenen Jahr den Markt an. Gleiches gilt für das Volumen der ausstehenden Pfandbriefe: Zusammengenommen steht auch hier die künftige Eurohypo AG mit 183 Mrd. Euro an der Spitze. Die Vorteile der neuen Bank im Passivgeschäft liegen damit auf der Hand.

Weitere Vorteile bietet uns darüber hinaus die unverändert enge geschäftliche Verbindung mit unseren Aktionärsgrößbanken.

In diesem Zusammenhang gehen wir davon aus, dass die bisher besten Rating-Bewertungen für unsere Pfandbriefe unverändert hoch bleiben werden. Diese Erwartung gründet sich auf die starke Marktposition und große Produkt- und Portfoliodifferenzierung des neuen Hauses. Forcieren werden wir künftig die Emission von Mortgage-backed Securities und MBS-ähnlichen Transaktionen. Das neue Institut wird über ein höheres Volumen MBS-fähiger Darlehen verfügen. Das wiederum sichert uns einen größeren Spielraum für eine noch intensivere Nutzung innovativer Strukturen.

Die Shareholder-Value-Ansprüche der internationalen Kapitalmärkte und die sich daraus ergebenden anspruchsvollen Vorgaben für eine angemessene Rendite des eingesetzten Eigenkapitals hatten in den letzten Jahren dazu geführt, dass die in der neuen Eurohypo zusammengeführten Hypothekenbanken mit derartigen Emissionen an den Markt getreten sind; die „alte“ Eurohypo und Rheinhyp haben diesen sogar geprägt.

Transaktionsstruktur/Organisationsstruktur/Corporate Governance

Wie geht es nun nach der grundsätzlichen Vereinbarung weiter?

Die Eurohypo und die Rheinhyp werden auf die Deutsche Hypothekenbank AG verschmolzen, um den Gemischtbankstatus zu wahren.

Darüber hinaus werden Teile der Immobilienfinanzierungs-Aktivitäten der Muttergesellschaften in die neue Einheit eingebracht. Dazu gehören von der Commerzbank das gewerbliche Immobilien-Neugeschäft der Inlandsfilialen und das Real-Estate-Finanzierungsgeschäft in den USA, von der Dresdner Bank das Real-Estate-Investmentbanking ebenfalls in den USA und von der Deutschen Bank ihr Anteil an den bisher gemeinsam mit der Eurohypo betriebenen Immobilien-Centern sowie das Structured Finance Team in London.

Damit bringen auch unsere Muttergesellschaften erhebliches Know-how und umfangreiche Kundenbeziehungen in die neue Verbindung ein.

Für Sie sicherlich interessant ist ein Blick auf die künftige Organisationsstruktur: Ein Aufsichtsrat von 12 Mitgliedern, bestehend aus jeweils zwei Vertretern unserer Großaktionäre und sechs Arbeitnehmervertretern, überwacht künftig die Geschäftsführung der Bank. Designierter Vorsitzender des Aufsichtsrates wird Dr. Joachim von Harbou sein.

Insgesamt sechs Vorstände sollen die neue Bank leiten: Bernd Knobloch und Dirk Wilhelm Schuh als stellvertretende Vorstandsvorsitzende sowie Dr. Matthias Danne, Joachim Plesser und Henning Rasche als Mitglieder des Vorstands. Dass ich designierter Vorstandsvorsitzender der neuen Eurohypo AG bin, ist Ihnen nach den zahlreichen Presseberichten in der vergangenen Woche ebenso wenig neu.

Wie sieht nun der weitere Zeitplan aus?

Das Due Diligence-Verfahren werden wir bis Januar 2002 abschließen. Bis zu den Hauptversammlungen der drei Vorgängereinstitute im April/Mai 2002 wird die

Umsetzung der Fusion durchgeplant werden. Nach Zustimmung der Aktionäre gehen wir dann zügig an die Realisierung der notwendigen Maßnahmen.

Aus heutiger Sicht erwarten wir im Laufe des zweiten Halbjahres 2002 die Eintragung des neuen Instituts ins Handelsregister. Bis Mitte 2003 planen wir, die Implementierungsphase abzuschließen.

Synergien

Bleibt der Blick auf das, was bei einer Fusion immer eine zentrale Rolle spielt: die Synergie-Effekte. Wir gehen von Nettosynergien in Höhe von jährlich 140 Mio. Euro ab dem Jahr 2004 aus. Die jährlichen Kosten-Synergien von rund 120 Mio. Euro entsprechen 28 % der gemeinsamen Kostenbasis. Der größte Teil der Kosteneinsparungen entfällt auf die Bereiche IT (40 Mio Euro) sowie Personal und Sonstiges (zusammen 80 Mio Euro). Der im Rahmen der Fusion zu erwartende einmalige Restrukturierungsaufwand von 170 Mio. Euro wird nach zwei Jahren durch Synergien abgedeckt werden.

Einsparungen im Bereich Personal gehören sicherlich zu den schwierigsten Aufgaben im Rahmen der Fusion. Ein Personalabbau, der bei einer Größenordnung von etwa 800 Mitarbeitern liegen wird, ist bei der Zusammenlegung dreier durchaus ähnlich strukturierter und etwa gleich großer Einheiten unumgänglich. Wir werden aber bei der notwendigen Reduzierung des Personals die Interessen unserer Mitarbeiter wahren und bei den anstehenden Maßnahmen engen Kontakt zu den Betriebsräten halten.

Im IT-Bereich werden wir verhältnismäßig schnell eine gemeinsame Plattform nutzen können; die Voraussetzungen dafür sind gut: Alle drei Hypothekenbanken verfügen über SAP-basierte Systeme, denen bei der Eurohypo und der Deutschen Hyp sogar das gleiche Produkt zugrunde liegt. Insofern liegt es nahe, dieses System fortzuführen. Eine Einigung über das gemeinsame System konnte bereits erzielt werden, so dass hier die Umsetzung rasch erfolgen kann. Wir erwarten in diesem Bereich hohe Synergieeffekte durch den Abbau von Redundanzen.

Meine Damen und Herren,

ich bin damit am Ende meiner Ausführungen angelangt.

Wir haben ein ehrgeiziges Ziel vor Augen: die Umsetzung der Fusion dreier starker Institute. Ich möchte das, was nach unseren gemeinsamen Plänen die neue Bank ausmachen wird, auf eine kurze, griffige Formel bringen:

Sie steht für

Know-how,

Größe und damit eine starke Marktstellung sowie

hohe Profitabilität.

Zusammen werden wir uns zu einem der führenden Immobilienfinanzierer in Europa mit einem starken Standbein in Nordamerika entwickeln. Wir werden eine maßgebliche Position im Wettbewerb einnehmen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.