

*Die Revolution in der Baufinanzierung:
Wir durchleuchten den Bankenmarkt auf der Suche
nach der besten Finanzierung für unsere Kunden.*



interhyp

Baufinanzierung

Kennzahlenübersicht in Mio. EUR

	2006	2005 angepasst*	+/-
Finanzierungsvolumen	4.403	3.022	+46%
Rohertrag	60,1	39,4	+53%
EBIT	22,4	12,9	+73%
Jahresüberschuss	13,7	10,8	+26%
EBIT-Marge (in %)	37,3%	32,9%	
Gewinn pro Aktie (unverwässert)	2,11	1,83	
Dividende pro Aktie	1,60	0,00	
Zahl der eingegangenen Finanzierungsanfragen	122.597	108.035	+13%
Zahl der Finanzierungsabschlüsse	28.072	18.273	+54%

* Die Anpassung im Steuerergebnis wird ab Seite 36 detailliert erläutert.



Interhyp hat den Markt der Baufinanzierungen in Deutschland nachhaltig verändert:

Unsere Kunden profitieren von der größten Produktvielfalt im Markt und attraktiven Konditionen.

Unsere Mitarbeiter sind Baufinanzierungsspezialisten und beraten per Internet, Telefon und persönlich in unseren Niederlassungen. Unser Erfolg beim Kunden zeigt: Dem unabhängigen Baufinanzierungs-Broker gehört die Zukunft.

Inhaltsübersicht

Kennzahlenübersicht	2
Inhaltsübersicht	3
Eine Revolution in der Baufinanzierung	5
Vorwort des Vorstands	11
Die Interhyp-Aktie	12
Der Konzernlagebericht	17
Der Konzernabschluss	50
Erläuterungen zum Konzernabschluss	54
Bestätigungsvermerk der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	95
Der Bericht des Aufsichtsrats	96
Der Corporate Governance Bericht	98
Fünfjahresübersicht	101
Übersicht Produktinnovationen 2006	102
Impressum und Finanzkalender	104

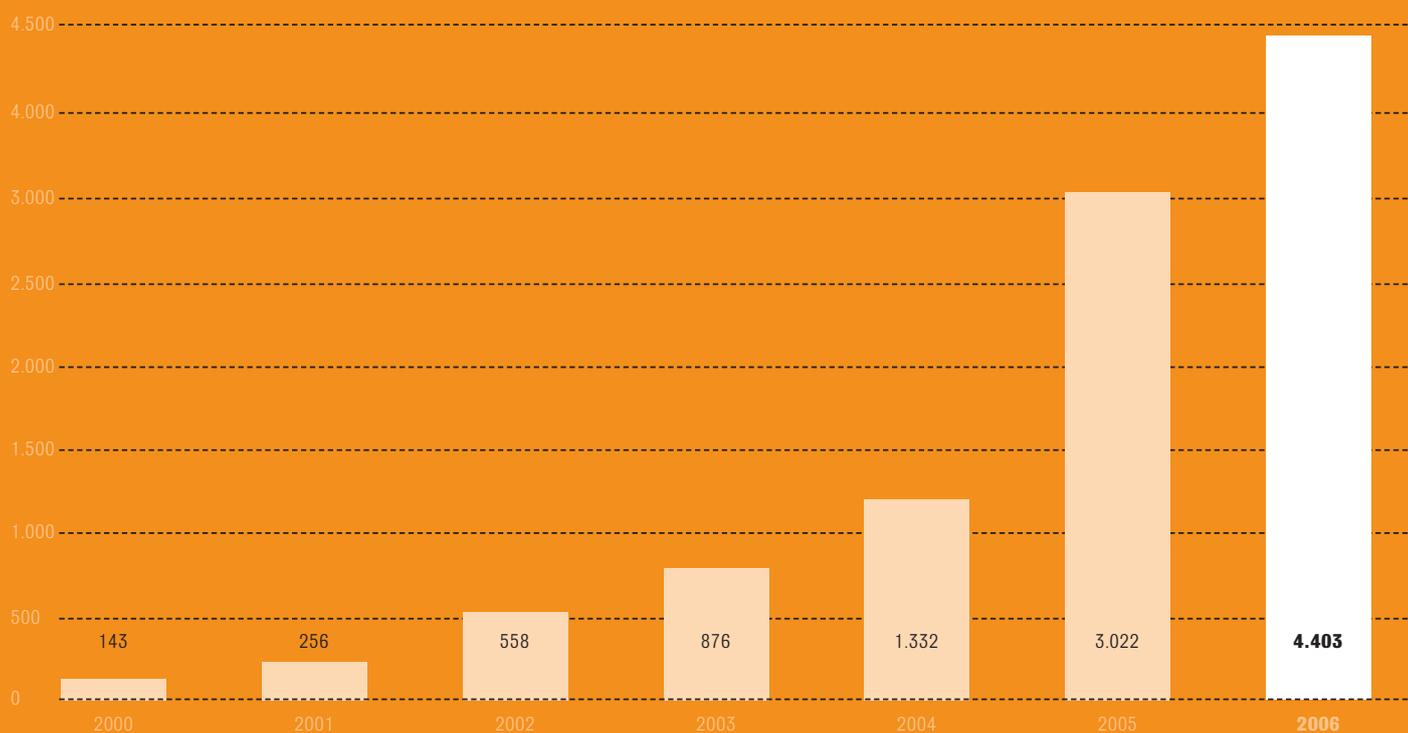
->> Eine Revolution in der Baufinanzierung

->> Individuelle Beratung

->> Leistungsfähigkeit Prohyp

->> Erfolgsfaktoren

Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen in Mio. EUR



Eine Revolution in der **Baufinanzierung**

Interhyp ist mit ihrem Brokerage-Ansatz Wegbereiter und entscheidender Motor eines neuen Modells der Baufinanzierung in Deutschland. Anders als herkömmliche Filialbanken, die in der Regel nur hauseigene Finanzierungen anbieten, haben Broker Zugriff auf die Finanzierungsangebote einer ganzen Reihe von Finanzinstituten und schaffen damit Wettbewerb und Transparenz für den Kunden – was in letzter Konsequenz bessere Konditionen zur Folge hat. Zudem haben die großen Broker heute Bankprodukte im Angebot, die klassische Banken in der Regel gar nicht bieten können. Kurzum: Der Kunde bekommt mehr Auswahl zum besseren Preis.

Mit einem vermittelten Finanzierungsvolumen von 4,4 Milliarden EUR in 2006 ist Interhyp in Deutschland heute mit weitem Abstand Marktführer unter den unabhängigen Baufinanzierungsanbietern. Und der Blick ins Ausland zeigt: Das Broker-Segment hat enormes Potenzial. Während in den USA bereits knapp 70% aller Immobilienfinanzierungen bei unabhängigen Brokern abgeschlossen werden, liegt dieser Anteil in Deutschland erst bei rund 13%. Marktbeobachter und unabhängige Wissenschaftler prognostizieren unabhängigen Vermittlern hierzulande allein in den nächsten fünf Jahren ein Marktpotenzial von 30% und mehr.

Obwohl erst 1999 von den heutigen Co-CEOs Robert Haselsteiner und Marcus Wolsdorf gegründet, hat sich Interhyp mit einem sehr klaren Ansatz erfolgreich etabliert: Das Unternehmen setzt auf eine Symbiose aus unabhängiger Anbieter- und Produktauswahl, effizienter Technologie und unabhängiger und kompetenter Beratung durch derzeit mehr als 200 Baufinanzierungsspezialisten. Diese Erfolgsformel findet in beiden Geschäftsbereichen des Unternehmens – dem direkten Privatkundengeschäft unter der Marke Interhyp und dem Vermittlergeschäft Prohyp – Anwendung.

Die Vorteile dieses Modells – breite Produktauswahl, günstige Konditionen und unabhängige Beratung – bestätigen auch unabhängige Quellen: So ist Interhyp zum Beispiel im vergangenen Jahr vom Wirtschaftsmagazin Euro als bester Baufinanzierer 2006 ausgezeichnet worden – auch und gerade deutlich vor namhaften Filialbanken.

Individuelle Beratung für Privatkunden

Im Privatkundengeschäft bietet Interhyp angehenden Bauherren, Immobilienkäufern und Immobilienbesitzern, deren Finanzierung verlängert werden muss, eine Alternative zur klassischen Hausbank oder Bausparkasse. Dabei ist der Anspruch, neben deutlich günstigeren Zinsen die individuell am besten passende Finanzierung bei höchster Beratungs- und Servicequalität zu liefern. Das Zusammenspiel von Internettechnologie und kompetenter Beratung ist dabei einer der entscheidenden Erfolgshebel.

Das Broker-Modell setzt sich immer stärker durch – das belegen auch Auszeichnungen wie die als „Bester Baufinanzierer 2006“



- >> Eine Revolution in der Baufinanzierung
- >> Individuelle Beratung
- >> Leistungsfähigkeit Prohyp
- >> Erfolgsfaktoren

Umfassende Informationen und vielfältige Rechenhilfen: Die Website www.interhyp.de bietet Orientierung und ist zentraler Kontaktpunkt



Die Website interhyp.de bietet ein umfassendes Baufinanzierungsangebot im deutschsprachigen Internet. In einem ersten Schritt können sich Finanzierungsinteressenten hier rund um die Uhr über die aktuellen Konditionen informieren, ihren Finanzierungsspielraum berechnen und Angebotsvergleiche erstellen – und vieles mehr. Damit ist das Internetangebot ein wichtiges Instrument zur Erstinformation und Kundengewinnung. Wer dann eine individuelle Beratung und ein konkretes Angebot benötigt, stellt eine Anfrage, die alle für eine ausführliche Finanzierungsberatung nötigen Informationen liefert. Diese Anfrage kann online, telefonisch, postalisch oder auch persönlich in einer unserer Niederlassungen gestellt werden.

Bei der **Beratung** hat der Kunde die freie Wahl – ob am Telefon oder vor Ort in einer unserer Niederlassungen



*Eröffnung 2007

Im nächsten Schritt erhält der Kunde seinen persönlichen Finanzierungsberater, der ihn über den gesamten Prozess bis hin zur Auszahlung begleitet. Dabei kann er auch darüber entscheiden, ob er lieber telefonisch und per E-Mail kommunizieren möchte oder vor Ort in einer der Interhyp-Niederlassungen beraten werden möchte. Bis spätestens Ende 2007 wird Interhyp mit insgesamt 17 Niederlassungen bundesweit in allen wichtigen Ballungsräumen vertreten sein und hat sich damit konsequent zum Multikanalanbieter weiterentwickelt.

Im Beratungsprozess selbst kann der Interhyp-Berater die Stärke des Baufinanzierungsspezialisten gegenüber dem Generalistenansatz vieler Banken und freier Finanzdienstleister ausspielen. Er ist auf das eine Gebiet, die private Baufinanzierung, spezialisiert, kann auf die Angebote von 50 Banken zugreifen und so ein breites Lösungsspektrum für vielfältigste Situationen anbieten: Finanzierungen ohne Eigenkapital zu attraktiven Konditionen, Kombi-Darlehen für flexible Sondertilgungen, Finanzierungsoptimierung durch KfW-Mittel oder auch Darlehen mit einem integrierten Schutz vor der Vorfälligkeitsentschädigung – um nur eine kleine Auswahl zu nennen. Die Folge: Interhyp bietet eine breite Lösungsvielfalt zu attraktiven Konditionen und kann so zum einen Menschen den Weg in die eigene Immobilie deutlich erleichtern und zum anderen gerade bei der Anschlussfinanzierung erhebliches Optimierungspotenzial heben.

Volles Leistungsangebot für professionelle Vermittler

Unter der Marke Prohyp stellt die Interhyp AG anderen Finanzdienstleistern und Vermittlern eine volle Leistungsfähigkeit in der Baufinanzierung zur Verfügung, mit der sie sich selbst als Broker positionieren und vom Trend hin zum unabhängigen Makler profitieren können.

Traditioneller Schwerpunkt in diesem Segment sind unabhängige Finanzberater und -vermittler, die ihren Kunden eine volle Baufinanzierungsleistungsfähigkeit anbieten wollen, ohne selbst Baufinanzierungsspezialist zu sein. Diese Prohyp-Partner haben Zugriff auf die Produktwelt der Interhyp AG, können die Baufinanzierungsplattform eHyp nutzen und werden von Prohyp-Baufinanzierungsberatern in der Kundenberatung unterstützt. Diese Kernzielgruppe besteht vor allem aus kleineren Vermittlern, die in aller Regel einen Allfinanzansatz verfolgen bzw. im Schwerpunkt andere Produkte anbieten und die Baufinanzierung auch als Kundengewinnungs- oder Kundenbindungsinstrument nutzen wollen.

Daneben kristallisiert sich unter den Einzelvermittlern eine weitere Gruppe heraus – die der Baufinanzierungsspezialisten, die selbstständig vor Ort als Broker agieren. Dieses neu entstehende Segment freier Baufinanzierungsvermittler wächst rapide, weil auch in der Baufinanzierung der Broker immer stärker die klassische Filiale ablöst. Diese Anbieter benötigen keinerlei Fachberatung mehr, sondern sind in der Regel versierte Baufinanzierungsexperten, die für ihre Dienstleistung ein umfassendes Produktangebot und ein leistungsfähiges System zu sehr wettbewerbsfähigen Konditionen benötigen. Diesem Segment widmet sich das Angebot „Prohyp Professional“.

Eine für Prohyp noch neue, aber immer wichtiger werdende Zielgruppe sind institutionelle Partner, für die Prohyp das gesamte Baufinanzierungsangebot als Outsourcing-Dienstleister übernimmt. Hintergrund ist auch hier der zunehmende Zuspruch für das Broker-Modell in der Baufinanzierung, von dem Direktbanken, E-Finance-Portale und Finanzvertriebe profitieren wollen. Das Kundeninteresse ist grundsätzlich da, die Leistungsfähigkeit im eigenen Haus dagegen ist nicht gegeben oder nur mit großem Aufwand darstellbar.

Dementsprechend bietet Prohyp ein Komplettpaket für institutionelle Anbieter: Von der Baufinanzierungsanwendung für die eigene Privatkunden-Website über die volle Produkt- und Prozessleistungsfähigkeit bis hin zum Outsourcing der gesamten Kundenberatung kann Prohyp hier maßgeschneiderte Lösungen anbieten, die institutionelle Partner ohne eigenen Aufwand zum vollwertigen Baufinanzierungs-Broker machen.



Prohyp bietet Einzelvermittlern und institutionellen Partnern eine volle Leistungsfähigkeit in der Baufinanzierung

Erfolgsfaktor Technologie

Ein zentrales Kernstück für beide Geschäftsbereiche ist die Technologieplattform eHyp. Diese eigenentwickelte Systemanwendung macht es möglich, direkt und in Realtime auf die Konditionen und Kreditvergaberichtlinien der meisten der 50 Institute auf der Interhyp-Plattform zuzugreifen. Die Interhyp-Baufinanzierungsspezialisten, die Prohyp-Berater wie auch die Partner im Bereich Prohyp Professional und im institutionellen Segment können so Kreditanfragen punktgenau und gemäß den Bankvorgaben vorprüfen und entsprechend zielgerichtet einreichen. Davon profitieren die Kunden mit schnellen und verbindlichen Aussagen zur Machbarkeit; die Banken wiederum bekommen ein Neugeschäft, das ins definierte Raster passt und bei dem Ablehnungen weitgehend im Voraus ausgeschlossen werden können.

Erfolgsfaktor Beratungskompetenz

Für die Wahrnehmung als idealer Partner für die Baufinanzierung ist die Beratungskompetenz entscheidend. Das Produktspektrum und die Technologieplattform schaffen die Voraussetzungen für ein exzellentes Beratungserlebnis beim Kunden. Das Fachwissen der Berater vereint diese zu einer Baufinanzierungsqualität, die überdurchschnittlich sein soll. Dementsprechend verfügen die Interhyp-Berater überwiegend über Bankerfahrung und viele haben einen

- >> Eine Revolution in der Baufinanzierung
- >> Individuelle Beratung
- >> Leistungsfähigkeit Prohyp
- >> Erfolgsfaktoren

*Beratung vom Spezialisten:
Über 200 Beraterinnen
und Berater helfen unseren
Kunden durch den Dschungel
der Baufinanzierung*

akademischen Hintergrund. Gleichzeitig setzt Interhyp mit einem ausführlichen sechswöchigen Einführungsprogramm und einem eigenen Team für Ausbildung und Qualifizierung darauf, das Interhyp-Prinzip konsequent und nachhaltig zu vermitteln. So kann es nicht verwundern, dass die Weiterempfehlungsbereitschaft der Interhyp-Kunden mit über 90% außergewöhnlich hoch ist.



*Die Revolution in der Baufinanzierung:
starker Markenauftritt in
allen relevanten
Immobilienumfeldern*

Erfolgsfaktor Marketing

Ebenfalls nicht selbstverständlich für die Branche wie auch die Unternehmensgröße ist ein klares Commitment zu einem eigenständigen, sich deutlich differenzierenden Markenauftritt. Interhyp setzt dabei mit der Farbe Orange und einer für einen Finanzdienstleister ungewöhnlich direkten und einfachen Sprache auf das Leitmotiv der Revolution in der Baufinanzierung. Diesem klaren Profil kommt auch deshalb eine so zentrale Bedeutung zu, weil die Kommunikationswege und die Media-Auswahl klar vorgegeben sind: Als Baufinanzierungsspezialist positioniert sich Interhyp im Umfeld der Immobilie – von der Online-Immobilienbörse über regionale Tageszeitungen bis hin zur Immobilienmesse.



Diese Überzeugung findet auch im Prohyp-Segment Anwendung. Mit einer für Finanzdienstleister und Vermittler üblich klaren Optik und Sprache differenziert sich auch Prohyp sehr deutlich und stellt seinen Alleinstellungsanspruch klar.

Nachhaltige Win-win-win-Situation

Hinter diesen Angeboten mit ihren klaren Markenauftritten steht die Strategie, sich als Baufinanzierungsspezialist, der mit dem Brokerage-Ansatz ein traditionelles Bankgeschäft nachhaltig verändert, zu positionieren. Damit erfüllt Interhyp zum einen den immer stärkeren Kundenwunsch nach unabhängiger Anbieter- und Produktauswahl und nach individueller Beratung vom Spezialisten bei transparenten Konditionen.

Zum anderen setzt das Modell auf die sich in der modernen Baufinanzierung immer klarer abzeichnende Trennung zwischen Vertrieb und Produktion. In der Folge mündet das Interhyp-Modell in einer nachhaltigen Win-win-win-Situation: Unsere Privatkunden profitieren – im Direktgeschäft wie auch im Vermittlergeschäft – von der unabhängigen Auswahl, den attraktiven Konditionen und der kompetenten Beratung. Für Baufinanzierungsproduzenten ist Interhyp ein attraktiver Vertriebskanal, der die Kundengewinnung, -beratung und -vorprüfung übernimmt. Diese Rollenteilung kommt gerade den Spezialisten unter den Banken entgegen. Als Konsequenz erhält Interhyp sehr günstige Konditionen. Dies macht das Unternehmen auch für internationale Hypothekenanbieter attraktiv, die einen effizienten Markteintritt in den deutschen Baufinanzierungsmarkt suchen. Addiert man den Verbrauchertrend hin zum Broker und die sich immer stärker abzeichnenden nachhaltigen Veränderungen auf Seiten der Banken, erschließt sich die Dimension des weiteren Wachstumspotenzials – kurzum: Die Revolution in der Baufinanzierung ist noch lange nicht beendet.

Reihenhäuser Region OST

Reihenhäuser mit Fertigstellungen noch in diesem Jahr Sommer-Aktion 2.500,00 Euro Küchengutschein Olande Ein schönes Stück Glände www.olande.de 040/766.199.17

Lebensqualität in Ost- und West-Brandenburg... Ammersbek-Hoisdüppel KW 60 Energiesparer Reihenhäuser... Top Qualität zum Hammerpreis ab € 368.000...

Energiesparer-Reihenhäuser KW 60 Förderung möglich... Jagersredder... Ökologische Doppelwohnbauweise, HH-Bestgest... Poppenbüttel... Grobes Grdst. in Niendorf...

Überraschung! Musterhaus-Eröffnung... 4,30%... Freie Hypo... Ein- u. Zweifamilienhäuser Hamburg Central... Fom. sucht Stadthaus... Stadthaus Schanze... Solarhaus Eppendorf... Reihenhäuser Eppendorf... Winterhude... Besichtig. Sasel, fast fertig...

Ein- u. Zweifamilienhäuser Region NORD

Poppenbüttel / Haberweg... Klassisches Haus... TUdSEN Volksdorf DHH... 7-8-Zi.-Landhaus Sasel... Sasel / Fraumgrdst... Top Qualität zum Hammerpreis ab € 368.000...

Wellingbüttel - 8-Zi.-Villa... Duvenstedt, Ortskern... 7-Zi.-DHH-Villa/Poppenbüttel... BERGSTEDT, beste Lage... Wellingbüttel... Wohlort-Ohlstedt... Jagersredder... Ökologische Doppelwohnbauweise, HH-Bestgest... Poppenbüttel... Grobes Grdst. in Niendorf... Sasel / Hasenweg Baugebiet kurzfristig... Neuwertig in Poppenbüttel... Repräsentatives EFH Erstbezugspreis... Niendorf... SASEL 7-8 Zi. 200 m²... Sasel, beste Lage... TUdSEN Ville Volksdorf... Ohlstedt - Fachwerk... Alsterort... Hummelsbüttel - Von Privat... Besichtig. Sasel, fast fertig...

Wohlfühl-Ohlstedt... Jagersredder... Ökologische Doppelwohnbauweise, HH-Bestgest... Poppenbüttel... Grobes Grdst. in Niendorf... Sasel / Hasenweg Baugebiet kurzfristig... Neuwertig in Poppenbüttel... Repräsentatives EFH Erstbezugspreis... Niendorf... SASEL 7-8 Zi. 200 m²... Sasel, beste Lage... TUdSEN Ville Volksdorf... Ohlstedt - Fachwerk... Alsterort... Hummelsbüttel - Von Privat... Besichtig. Sasel, fast fertig...

Wohlfühl-Ohlstedt... Jagersredder... Ökologische Doppelwohnbauweise, HH-Bestgest... Poppenbüttel... Grobes Grdst. in Niendorf... Sasel / Hasenweg Baugebiet kurzfristig... Neuwertig in Poppenbüttel... Repräsentatives EFH Erstbezugspreis... Niendorf... SASEL 7-8 Zi. 200 m²... Sasel, beste Lage... TUdSEN Ville Volksdorf... Ohlstedt - Fachwerk... Alsterort... Hummelsbüttel - Von Privat... Besichtig. Sasel, fast fertig...

Wohlfühl-Ohlstedt... Jagersredder... Ökologische Doppelwohnbauweise, HH-Bestgest... Poppenbüttel... Grobes Grdst. in Niendorf... Sasel / Hasenweg Baugebiet kurzfristig... Neuwertig in Poppenbüttel... Repräsentatives EFH Erstbezugspreis... Niendorf... SASEL 7-8 Zi. 200 m²... Sasel, beste Lage... TUdSEN Ville Volksdorf... Ohlstedt - Fachwerk... Alsterort... Hummelsbüttel - Von Privat... Besichtig. Sasel, fast fertig...

Wohlfühl-Ohlstedt... Jagersredder... Ökologische Doppelwohnbauweise, HH-Bestgest... Poppenbüttel... Grobes Grdst. in Niendorf... Sasel / Hasenweg Baugebiet kurzfristig... Neuwertig in Poppenbüttel... Repräsentatives EFH Erstbezugspreis... Niendorf... SASEL 7-8 Zi. 200 m²... Sasel, beste Lage... TUdSEN Ville Volksdorf... Ohlstedt - Fachwerk... Alsterort... Hummelsbüttel - Von Privat... Besichtig. Sasel, fast fertig...

Wohlfühl-Ohlstedt... Jagersredder... Ökologische Doppelwohnbauweise, HH-Bestgest... Poppenbüttel... Grobes Grdst. in Niendorf... Sasel / Hasenweg Baugebiet kurzfristig... Neuwertig in Poppenbüttel... Repräsentatives EFH Erstbezugspreis... Niendorf... SASEL 7-8 Zi. 200 m²... Sasel, beste Lage... TUdSEN Ville Volksdorf... Ohlstedt - Fachwerk... Alsterort... Hummelsbüttel - Von Privat... Besichtig. Sasel, fast fertig...

Wohlfühl-Ohlstedt... Jagersredder... Ökologische Doppelwohnbauweise, HH-Bestgest... Poppenbüttel... Grobes Grdst. in Niendorf... Sasel / Hasenweg Baugebiet kurzfristig... Neuwertig in Poppenbüttel... Repräsentatives EFH Erstbezugspreis... Niendorf... SASEL 7-8 Zi. 200 m²... Sasel, beste Lage... TUdSEN Ville Volksdorf... Ohlstedt - Fachwerk... Alsterort... Hummelsbüttel - Von Privat... Besichtig. Sasel, fast fertig...

Der KUBUS von KANTWEG Ein Haus für Individualität



Der KUBUS von KANTWEG... Ein Haus für Individualität... KANTWEG... 040/69.66.73.45

Der KUBUS von KANTWEG... Ein Haus für Individualität... KANTWEG... 040/69.66.73.45

Der KUBUS von KANTWEG... Ein Haus für Individualität... KANTWEG... 040/69.66.73.45

interhyp Sie haben große Pläne? Wir die Kleinen zinsen! 3,94% g. variabel für 10 Jahre... interhyp

Günstig finanzieren! Belpöhl ab 200.000 Euro bei 10 Jahren Zinsfestzahlung: 4,30% g. variabel... ING DiBa

Sparen beim Testieger! Experten bestätigen: Bei der ING-DiBa nutzen Sie besten Service und Top-Konkitionen... ING DiBa

Interhyp-Marketing ist effizient und ohne Steuerverlust. Von den guten Konditionen mal ganz abgesehen (siehe oben). Abb.: „Hamburger Abendblatt“ vom 19./20. August 2006

Vorwort des Vorstands

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wir freuen uns sehr, Ihnen mit dem vorliegenden Geschäftsbericht auch für 2006 eine äußerst erfolgreiche Bilanz vorlegen zu können: 28.000 Menschen haben im vergangenen Jahr bei ihrer Baufinanzierung auf das Angebot von Interhyp gesetzt. Das heißt: Sie haben die Vorteile einer unabhängigen Produktauswahl, attraktiver Konditionen und einer kompetenten Beratung genutzt und sich so den Traum von den eigenen vier Wänden erfüllt oder bei ihrer Anschlussfinanzierung erheblich gespart.

Damit haben wir gegenüber 2005 deutlich zugelegt und unser Geschäftsmodell nachhaltig als die Alternative in der privaten Baufinanzierung etabliert. Und das, obwohl das Umfeld mit einem Rückgang bei den Immobilientransaktionen alles andere als förderlich war. Der Trend zum Broker dagegen bleibt ungebrochen, so dass wir unseren Marktanteil zum Jahresende deutlich auf 2,85% ausbauen konnten. Das spricht für eine echte Erfolgs-Story und zeigt zugleich, welches Wachstumspotenzial noch in diesem Modell steckt.



Handwritten signature of Robert Haselsteiner in black ink.

Robert Haselsteiner
Vorstand

Handwritten signature of Marcus Wolsdorf in black ink.

Marcus Wolsdorf
Vorstand

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

Die **Aktie**

Der Aktienkurs der Interhyp AG hat die erfolgreiche geschäftliche Entwicklung des Unternehmens seit dem Börsengang im September 2005 begleitet. Das Kursniveau war per Ende Februar 2007 in etwa doppelt so hoch wie der Ausgabepreis von 42 EUR je Aktie.

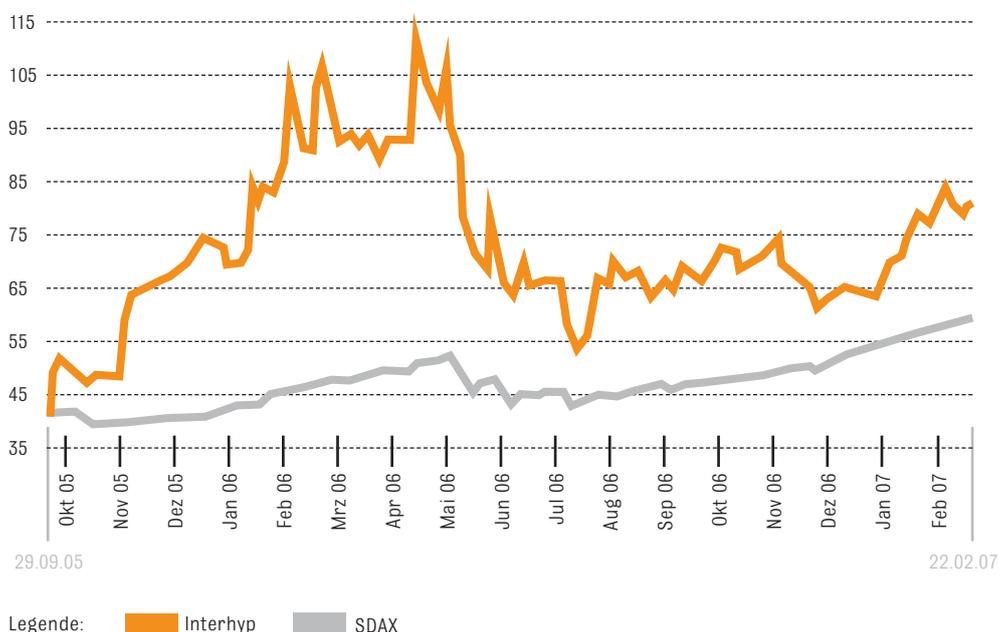
Während des abgelaufenen Jahres war die Kursentwicklung recht volatil. Zu Beginn des Geschäftsjahres 2006 notierte die Interhyp-Aktie bei 75,25 EUR. Bis Anfang Mai stieg der Kurs bis auf 115,10 EUR und erreichte damit seinen Jahreshöchstwert.

Im Zuge einer starken Korrektur an den Aktienmärkten und eines verhalteneren Ausblicks für das zweite Quartal gab die Interhyp-Aktie bis zu einem Jahrestiefstkurs von 54,00 EUR im Juli 2006 nach. Zum Jahresende schloss die Aktie bei einer im Vergleich zum Tiefstkurs wieder etwas höheren Bewertung von 65,50 EUR, konnte damit aber nicht an das Vorjahresniveau anknüpfen.

Im Jahresverlauf verbuchte die Aktie somit einen Rückgang von 13%, der allerdings im Verlauf des ersten Quartals 2007 durch die sehr positive Entwicklung in die Kursregion um 80 EUR wieder mehr als ausgeglichen werden konnte. Die erfreuliche Entwicklung in 2007 ist im Zusammenhang mit dem Erreichen bzw. Übertreffen der trotz der Marktschwäche unverändert hohen Umsatz- und Ergebnisziele von Interhyp zu sehen.

*Gegenüber dem Ausgabekurs von 42 Euro hat sich die **Interhyp Aktie** per Ende Februar 2007 rund verdoppelt.*

Kursentwicklung Interhyp und SDAX (indexiert)

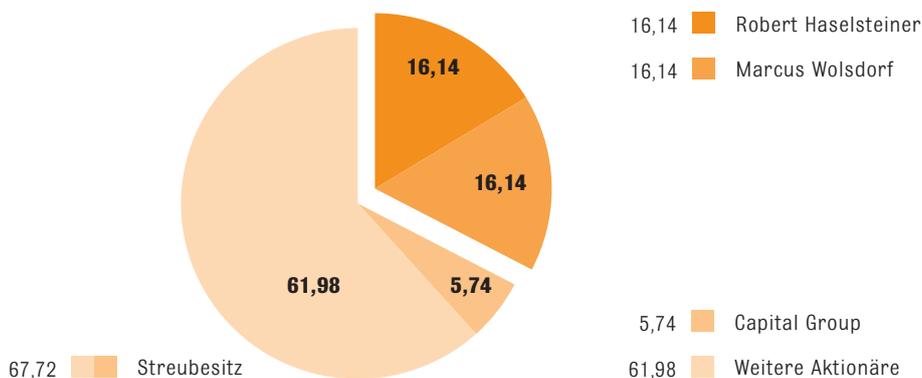


Aktionärsstruktur

Durch den Abbau der Beteiligung von Earlybird Venture Capital in Höhe von 15,03% seit dem Börsengang und die Verringerung des Anteils der 3i Group von 9,50% auf 3,34% (Stand: 8. Februar 2007) hat sich der Anteil von Interhyp-Aktien im Streubesitz von 37,97% auf 67,72% erhöht. Dabei beinhaltet der Streubesitz gemäß den Richtlinien der Deutschen Börse AG den Anteil der 3i Group wie auch den Anteil von 5,74% der Capital Group. Die weiteren institutionellen Aktionäre im Streubesitz befinden sich weiterhin schwerpunktmäßig in Deutschland, England und den USA. Die Aktienanteile privater Anleger sind innerhalb Deutschlands breit gestreut.

Im folgenden Diagramm ist die Aktionärsstruktur dargestellt:

Aktionärsstruktur Stand 8. Februar 2007, Angaben in %



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

Investor-Relations-Aktivitäten

Im zweiten Jahr der Börsennotierung von Interhyp standen unsere Investor-Relations-Aktivitäten weiterhin im Zeichen der Gewinnung nationaler und internationaler institutioneller Investoren sowie der Festigung der Beziehungen zu bestehenden Anlegern. Ein Tätigkeitsschwerpunkt lag in der Gewinnung weiterer Aktienanalysten, die regelmäßig Einschätzungen zu unserer Aktie publizieren und die Unternehmensentwicklung fortlaufend verfolgen und analysieren. Die untenstehende Tabelle zeigt eine Übersicht über die Institute, die mindestens quartalsweise eine Veröffentlichung vornehmen:

Übersicht Interhyp-Aktienanalysten

Analystenhaus	Analyst	Veröffentlichung seit
Citigroup	Michael Gallagher	Oktober 2006
Deutsche Bank	Alexander Hendricks	November 2005*
equinet	Thomas Häbeler	Juni 2006
HypoVereinsbank	Kerstin Vitvar	November 2006
Metzler	Guido Hoymann	Februar 2006
Sal. Oppenheim	Thomas Rothäusler	November 2005*
SRC Research	Andre Hüsemann	Januar 2006

* Aufnahme der regelmäßigen Veröffentlichungen; bereits zum Börsengang im September 2005 mit einer Studie vertreten.

->> Kurs und Aktionärsstruktur

->> Investor Relations

->> Daten und Dividende

Regelmäßig steht der Vorstand im Dialog mit den Anlegern.

Im Jahr 2006 haben wir vielseitige Roadshow-Aktivitäten, Unternehmenspräsentationen auf europäischen Kapitalmarktkonferenzen und zahlreiche Einzelgespräche mit Investoren durchgeführt. Darüber hinaus steht unsere Investor-Relations-Abteilung regelmäßig im Dialog mit privaten Anlegern.

Einen Überblick über die Aktivitäten gibt der Interhyp Finanzkalender für 2006:

Interhyp-Finanzkalender 2006

Datum	Veranstaltung
26.01.2006	Roadshow 01/2006 (Wien)
13.02.2006	HSBC Real Estate Conference 2006 (Frankfurt)
02.03.2006	Vorläufiges Ergebnis für das Geschäftsjahr 2005
03.03.2006–08.03.2006	Roadshow FY 2005 (London, Frankfurt, New York)
28.03.2006	Bilanzpressekonferenz für das Geschäftsjahr 2005
30.03.2006	Deutsche Bank Pan-European Small- and Mid-Cap Conference (London)
09.05.2006	Bericht zum 1. Quartal 2006
10.05.2006–11.05.2006	Roadshow Q1 2006 (London, Frankfurt)
17.05.2006	Roadshow 05/2006 (Brüssel, Paris)
24.05.2006	Sal. Oppenheim German Select Forum (Mailand)
30.05.2006	Interhyp AG Hauptversammlung 2006 (München)
31.05.2006	Deutsche Bank German Corporate Conference (Frankfurt)
01.06.2006	Roadshow 06/2006 (Zürich)
22.06.2006	Citigroup Jour Fixe (London)
08.08.2006	Bericht zum 1. Halbjahr 2006
09.08.2006–11.08.2006	Roadshow Q2 2006 (London, Frankfurt)
06.09.2006	SRC Stock Day Financials 2006 (Frankfurt)
26.10.2006	Société Générale Real Estate Conference (London)
09.11.2006	Bericht zum 3. Quartal 2006
10.11.2006–14.11.2006	Roadshow Q3 2006 (London, New York, Frankfurt)
28.11.2006	Analystenkonferenz – Dt. Eigenkapitalforum (Frankfurt)

Unsere jährliche Analystenveranstaltung haben wir erneut vor einem breiten Publikum im Rahmen des Deutschen Eigenkapitalforums am 28. November 2006 in Frankfurt durchgeführt.

Weiterer zentraler Bestandteil der Investor-Relations-Aktivitäten 2006 war die Neustrukturierung unseres Online-Angebots mit Informationen rund um die Interhyp-Aktie. Unter der Adresse www.interhyp.ag können sich Interessenten, Investoren und Analysten über die wichtigsten Kennzahlen, die Aktienkursentwicklung, aktuelle Ad-hoc- oder Pressemitteilungen, den Finanzkalender oder Unternehmenspräsentationen informieren.

Das Internet hat eine wichtige Rolle in der Kapitalmarktkommunikation.

Ein neuer News-Service ermöglicht es Interessenten zudem, Kapitalmarktinformationen zu Interhyp zeitnah per E-Mail zugesandt zu bekommen. Aktionärsinfos mit aktuellen Kurzmeldungen sowie ein Online-Bestellservice für Geschäftsberichte wurden eingeführt. Außerdem entsteht im Vorfeld der Hauptversammlung jeweils ein gesonderter Abschnitt mit umfassenden Informationen rund um die Veranstaltung für unsere Aktionäre.

Daten zur Interhyp-Aktie

Wertpapierkennnummer	512 170
ISIN:	DE0005121701
Börsenplatz:	Frankfurter Wertpapierbörse
Handelssegment:	Amtlicher Markt
Indexzugehörigkeit:	SDAX; CDAX; Prime All Share, Classic All Share; GEX
Aktiengattung:	nennwertlose Namensaktien
Börsenkürzel:	IYP
Reuters-Kürzel:	IYPGn.DE
Bloomberg-Kürzel:	IYP GR
Grundkapital:	6.498.350 EUR, eingeteilt in 6.498.350 Stückaktien
Designated Sponsors:	Deutsche Bank; Sal. Oppenheim
Börsengang:	29. September 2005

Angaben zur Dividende

Für das Geschäftsjahr 2006 werden der Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine erstmalige Dividende von 1,60 EUR je Aktie vorschlagen. Das entspricht einer Ausschüttungsquote von 75% des Bilanzgewinns der Interhyp AG.

*Interhyp zahlt für das
Geschäftsjahr 2006 erstmals
eine Dividende.*

->> **Wirtschaftliche Rahmenbedingungen**

->> Geschäft und Strategie

->> Organisation

->> Geschäftsverlauf

->> Risikobericht

->> Prognosebericht



Interhyp-Service. *Einen Baum pflanzen, ein Kind zeugen,
eine Baufinanzierung aushandeln.
Wir nehmen unseren Kunden etwas davon ab.*

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Das Jahr 2006 war durch eine volatile Entwicklung der Konjunktureinschätzungen und damit auch der Kapitalmarktzinsen geprägt. Während die US-Notenbank bis Juni vor dem Hintergrund eines starken Wachstums und stark steigender Öl- und Rohstoffpreise die Leitzinsen bis auf 5,25% anhub, wurde die mittelfristige Wachstumseinschätzung der Investoren am Anleihemarkt immer negativer. Da im zweiten Halbjahr auch die Ölpreise sehr deutlich nachgaben, blieben die Renditen für 10-jährige US-Anleihen immer klar unter 5% – eine inverse Zinsstrukturkurve war das Ergebnis. Da wider Erwarten die Konjunktur im größten Euroland-Markt Deutschland in 2006 mit +2,7% sehr stark zulegte, bekam auch die Europäische Zentralbank die Möglichkeit, die Leitzinsen bis auf 3,50% anzuheben und sich damit in die Richtung eines aus ihrer Sicht neutralen Leitzinsniveaus zu bewegen. Vor dem Hintergrund dieser Leitzinserhöhungen sind die Renditen für 10-jährige Pfandbriefe im ersten Halbjahr um rund 100 Basispunkte gestiegen, haben diesen Trend aufgrund der Entwicklung am US-Zinsmarkt im zweiten Halbjahr aber nicht fortgesetzt. Damit ist auch in Euroland die Zinsstrukturkurve extrem flach geworden. Da sich der von vielen Investoren erwartete Zinssenkungsschritt der US-Notenbank immer noch nicht abzeichnet, ist bei den Marktteilnehmern, die in langlaufende Anleihen investieren, die Nervosität zuletzt gewachsen und steigende Kapitalmarktzinsen zum Jahresende waren die Folge.

Renditen 10-jährige Pfandbriefe in %



Branchenentwicklung

Das von der Bundesbank gemeldete Neugeschäftsvolumen von 188 Mrd. EUR in 2006 ergibt auf den ersten Blick ein sehr positives Bild für die Gesamtmarktentwicklung. Eine genauere Betrachtung bringt jedoch die Besonderheiten im Jahresverlauf zutage: So beträgt das Volumen für das erste Halbjahr rund 100 Mrd. EUR und macht damit – im Gegensatz zum klassischen Zyklus – deutlich mehr als die Hälfte des Gesamtjahres aus. Hauptursachen sind die nachlaufende Sonderkonjunktur nach dem Wegfall der Eigenheimzulage Ende 2005 sowie ein sehr starker Zuspruch für KfW-Sonderprogramme. Diese Sondereffekte schätzen wir auf rund 15 Mrd. EUR, von denen rund 10 Mrd. EUR Immobilientransaktionen, die noch Ende 2005 abgeschlossen wurden, zuzurechnen sein dürften. Das zweite Halbjahr bewegte sich dagegen mit einem Volumen von 88 Mrd. EUR wieder auf dem durchschnittlichen Niveau der vergangenen Jahre.

*Der Wegfall der **Eigenheimzulage** führte zu einem schwächeren Gesamtmarkt im ersten Halbjahr.*

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

*Im Jahr 2006 stagnierte der
deutsche Immobilienmarkt.*

Um ein umfassendes Bild von der um die Sondereffekte bereinigten Nachfrage zu erhalten, gilt es, den Markt für Immobilientransaktionen von privaten Haushalten in 2006 zu analysieren. Hier ergibt sich aus den Daten der Gutachterausschüsse in elf großen deutschen Städten ein Rückgang der Aktivität um 16% gegenüber 2005. Die Anzahl der Transaktionen lag damit auf dem Niveau von 2004, aber sogar noch unter dem Niveau der Jahre 2002 und 2003. Erst im vierten Quartal stellte sich nach neun sehr schwachen Monaten wieder eine Normalisierung am Transaktionsmarkt ein. Auch bei den Preisen für Neubau- und Bestandsimmobilien sind in der Breite des deutschen Marktes in 2006 de facto keine Steigerungen bemerkbar gewesen. Eine Ausnahme bilden spezielle Mikrolagen in gefragten Ballungsgebieten und Teilen Berlins, in denen zum Teil deutliche Preissteigerungen spürbar waren. Die Mieten sind in Deutschland mit 1% in 2006 weniger gestiegen als das Inflationsniveau. In gefragten, beschäftigungsstarken Ballungsgebieten zeigen sich allerdings erste Tendenzen zu höheren Mietpreisen. Wir sehen den deutschen Wohnimmobilienmarkt damit immer noch in der späten Phase einer Baisse. Mit steigender Beschäftigung, positiver Konsumstimmung und drastischen Veränderungen in der Eigentümerstruktur am Mietwohnungsmarkt durch professionelle Investoren ist allerdings die Basis für eine mittelfristige Markterholung gelegt.

Interhyp – Geschäft und Strategie

Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur

Geschäftstätigkeit

Die Interhyp AG ist Deutschlands führender unabhängiger Anbieter von privaten Baufinanzierungen. Als Broker vergibt Interhyp selbst keine Darlehen, sondern wählt aus 50 Banken die optimale Finanzierung für den Kunden aus. Dabei setzen wir auf kompetente, persönliche und unabhängige Beratung durch unsere mehr als 200 Finanzierungsspezialisten. Kernzielgruppe sind Privatkunden, die eine Immobilie bauen oder kaufen wollen und dafür eine maßgeschneiderte Finanzierungslösung suchen. Außerdem helfen wir Kreditnehmern dabei, nach Ablauf der Zinsbindung für ihre Anschlussfinanzierung die Struktur optimal an mögliche neue individuelle Gegebenheiten und das Zinsumfeld anzupassen.

Voraussetzung für eine individuelle Beratung ist eine Finanzierungsanfrage, die alle wichtigen Informationen zur finanziellen Situation des Kunden wie auch zum Objekt selbst enthält. Im Beratungsprozess steht jedem Kunden dann sein persönlicher Berater zur Seite, der ihn während des gesamten Prozesses begleitet. Dabei nutzen unsere Berater die selbst entwickelte Softwareplattform eHyp, die im Kundengespräch 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“ mit einbezogen, sei es am Telefon oder im persönlichen Gespräch vor Ort in einer unserer acht Niederlassungen in wichtigen Ballungsgebieten Deutschlands.

Die persönliche Kundenbetreuung nimmt einen hohen Stellenwert ein.

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

Rechtliche Struktur

Zur Interhyp-Gruppe gehören neben der Interhyp AG selbst drei weitere Unternehmen, die jeweils 100%ige Tochtergesellschaften der Interhyp AG sind.

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 dafür 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 2006 entfielen 29,9% des von Interhyp vermittelten Finanzierungsvolumens auf diesen Geschäftszweig.

Die Haselsteiner & Wolsdorf GmbH ist als Vermögensverwalter nach §32 des Gesetzes über das Kreditwesen bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) registriert und betreut gehobene Privatkunden im Rahmen von Verwaltungsmandaten in allen Fragen der Anlage- und Vorsorgestrategie.

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

Dabei werden schwerpunktmäßig Investmentfonds der weltweit führenden Asset Manager eingesetzt. Das Unternehmen wurde 1996 von den Interhyp-Vorständen Robert Haselsteiner und Marcus Wolsdorf gegründet. Ziel der Haselsteiner & Wolsdorf GmbH ist es, vermögende Privatkunden in allen Finanz- und Vermögensfragen unabhängig, kompetent und fair zu beraten und die besten am Markt verfügbaren Angebote auszuwählen. Im Jahr 2003 wurde die Haselsteiner & Wolsdorf GmbH zu 100% erworben.

Die Hausfinanz Beratungsgesellschaft GmbH führt derzeit keinen operativen Geschäftsbetrieb aus.

Vertriebswege

Interhyp nutzt zwei unterschiedliche Vertriebswege für ihre Vermittlungsdienstleistungen:

*Interhyp wendet sich an
Privatkunden und Profis
für Baufinanzierungen.*

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

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 Geschäftsfeld wird unter der eigenständigen Marke Prohyp betrieben.

Diese beiden Vertriebswege stellen gleichzeitig die Segmente der Finanzberichterstattung dar.

Niederlassungen

Im Jahr 2006 haben wir unsere Niederlassungsstrategie nach den ersten vier in 2005 eröffneten Standorten weiter vorangetrieben. So sind weitere vier Niederlassungen in Berlin, Stuttgart, Düsseldorf und Nürnberg gestartet. Bis Ende 2007 werden wir die mit dem Standort Nürnberg begonnene zweite Phase der Niederlassungsstrategie abschließen, in der weitere neun regionale Präsenzen in wichtigen Ballungszentren Deutschlands aufgebaut werden. Eine genaue Auflistung der bestehenden und geplanten Standorte findet sich auf Seite 27 in diesem Bericht.

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

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

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 Öffnung der regionalen Niederlassungen Mitte 2005 und dem Ausbau der Kapazitäten in der telefonischen Erstkundenbetreuung haben wir unsere Aktivitäten zur Kundengewinnung entsprechend erweitert.

Hat der Interessent einen konkreten Finanzierungsbedarf und möchte die Dienstleistung von Interhyp in Anspruch nehmen, übermittelt er uns zunächst die für die Beratung und spätere Kreditentscheidung notwendigen persönlichen Daten. Diese Angaben 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. Im weiteren Verlauf der Beratung werden die Zielvorstellungen des Kunden in den Dialog genauso mit einbezogen wie die individuelle Lebenssituation. Zudem 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 Realisierbarkeit 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 laufend weiterentwickelt wird 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.

*In Echtzeit ermitteln wir mit unserem anspruchsvollen IT-System die **besten Konditionen**.*

Prozessschritte aus Kundensicht



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

Produkte

Interhyp erzielte in 2006 97,7% der gesamten Roherträge – also der Umsätze abzüglich der im Vermittlergeschäft ausbezahlten Provisionen – durch die Vermittlung von Baufinanzierungen. Sowohl im Direkt- als auch im Vermittlergeschäft stehen eine Vielzahl festverzinslicher, (teil-)variabel verzinslicher und andere spezielle Darlehensformen verschiedener Kreditgeber zur Auswahl. Eine Übersicht über die für den deutschen Markt im vergangenen Jahr neu entwickelten Darlehensarten befindet sich auf Seite 102.

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

Der restliche Anteil von 2,3% am gesamten Rohertrag entfällt auf Absicherungsprodukte rund um die Immobilie und deren Finanzierung – insbesondere zur Darlehensabsicherung und Wohngebäudeversicherung. Zudem offeriert die Haselsteiner & Wolsdorf GmbH Dienstleistungen im Bereich der Vermögensverwaltung.

Absatzmärkte

*Der Brokerage-Markt für
Baufinanzierungen wächst stark.*

Interhyp hält als Marktführer einen Marktanteil von 2,85% am Neugeschäft privater Baufinanzierungen in Deutschland. Gleichzeitig befindet sich der Brokerage-Markt für Baufinanzierungen in einer Phase starken Wachstums. Dementsprechend sehen wir unsere stärksten Wachstumschancen derzeit nach wie vor im heimischen Absatzmarkt.

Allerdings befinden wir uns in einer ersten Evaluierungsphase möglicher längerfristiger Optionen, die sich für unser Geschäftsmodell in anderen Märkten im EU-Raum bieten könnten. Die Hauptvoraussetzungen für einen aus unserer Sicht attraktiven Absatzmarkt sind ein noch geringer Broker-Anteil, die Existenz potenzieller Bankenpartner, die eine klare Wachstumsstrategie in der privaten Baufinanzierung verfolgen wollen, sowie eine gute Verfassung des Immobilienmarktes hinsichtlich Preisentwicklung und Transaktionsaufkommen.

Wettbewerb

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

Eine Reihe von Wettbewerbern aus dem Bankensektor haben jedoch bereits den Mehrwert einer Ergänzung ihrer bestehenden traditionellen Vertriebskanäle um den Vertrieb über unabhängige Baufinanzierungsmakler erkannt und nutzen ihre Wachstumschancen als Produzent, indem sie als Produktgeber mit Interhyp kooperieren.

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 2004. Das Volumen der abgeschlossenen Finanzierungen stellt zudem eine Vergleichsgröße für die Messung der Wettbewerbssituation dar. Da die direkten Wettbewerber im Markt für Baufinanzierungsvermittlung nicht am Kapitalmarkt vertreten sind, ist eine unmittelbare Erhebung jedoch großteils nicht möglich.

Für die Entwicklung von Interhyp im Markt der Baufinanzierungsvermittlung kann hingegen eine Analyse stattfinden, da die Finanzierungsvolumina des Neugeschäfts unserer Partnerbanken weitgehend bekannt sind. Eliminiert man aus diesen Gesamtzahlen den Anteil des Neugeschäfts, der über andere Vertriebswege generiert wird, lässt sich eine Marktanteilsschätzung für Baufinanzierungs-Broker in Deutschland auf jährlicher Basis annähernd ableiten. Es lässt sich so ein Broker-Marktanteil von 12–13,5% für 2006 ermitteln (Vorjahr: 10–12%).

Interhyp baut den Marktanteil am Neugeschäft für private Wohnungsbaukredite kontinuierlich aus.

Marktanteil Neugeschäft private Wohnungsbaukredite quartalsweise, in %

Q1 2004	0,73
Q2 2004	0,76
Q3 2004	0,94
Q4 2004	1,02
Q1 2005	1,42
Q2 2005	1,50
Q3 2005	1,92
Q4 2005	2,06
Q1 2006	2,11
Q2 2006	2,03
Q3 2006	2,44
Q4 2006	2,85

Finanzkennzahlen

Bei der Umsatzbetrachtung stellen wir bewusst auf die Roherträge (= Nettoumsatz) ab, da in den (Brutto-) Umsatzerlösen auch Provisionen für Partner im Vermittlergeschäft Prohyp enthalten sind, die sich nicht auf die Erträge bei Interhyp auswirken, sondern nur an den Partner für dessen Vertriebsleistung durchgeleitet werden. Daher ermitteln wir eine auf das abgeschlossene Finanzierungsvolumen bezogene Rohertragsmarge, und auch bei der Rentabilitätsbetrachtung wird die EBIT-Marge an den Roherträgen gemessen.

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

->> Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

->> **Geschäft und Strategie**

->> Organisation

->> Geschäftsverlauf

->> Risikobericht

->> Prognosebericht

Finanzielle Ziele

Interhyp veröffentlichte im März 2006 die Erwartungen für das Gesamtjahr bezüglich folgender Kennzahlen:

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

Im Folgenden findet sich ein Soll-Ist-Vergleich dieser Kenngrößen:

*Interhyp hat die
finanziellen Ziele erreicht.*

Kennzahl	Erwartetes Ergebnis	Erzieltes Ergebnis	Differenz in %
Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen	4,8 Mrd. EUR	4,4 Mrd. EUR	-8,3%
Rohertrag	60 Mio. EUR	60,1 Mio. EUR	+0,2%
EBIT	21 Mio. EUR	22,4 Mio. EUR	+6,7%

Damit zeigt sich, dass das abgeschlossene Finanzierungsvolumen etwas niedriger als erwartet ausgefallen ist. Hauptursache dafür sind die Sondereffekte aus der Abschaffung der Eigenheimzulage.

Trotz dieser Sondersituation für das Baufinanzierungsneugeschäft in Deutschland in 2006 konnte der ursprünglich erwartete Rohertrag von 60 Mio. EUR auch mit rund 4,4 Mrd. EUR Finanzierungsvolumen erreicht werden. Das revidierte Volumensziel wurde im Rahmen der Ergebnisse für das dritte Quartal 2006 Anfang November veröffentlicht.

Durch das anhaltend starke Wachstum von Interhyp und die damit verbundenen positiven Skaleneffekte auf der Kostenseite (die fixen Kostenanteile sind weniger schnell gestiegen als die Roherträge) lag das Ergebnis vor Zinsen und Steuern mit 22,4 Mio. EUR sogar 6,7% über den Erwartungen.

Unsere Planung für die genannten Steuerungsgrößen findet sich im Prognosebericht auf Seite 48.

Nichtfinanzielle Ziele

Das Geschäftsmodell, das auf kompetente Beratung abstellt, sowie das rapide Wachstum haben den Bereich Ausbildung und Qualifizierung noch stärker in den Mittelpunkt rücken lassen. So stellt nicht nur ein eigenes Ausbildungs- und Qualifizierungsteam sicher, dass neue Kolleginnen und Kollegen durch ein umfassendes Trainingsprogramm auf ihre Aufgaben in der Finanzierungsberatung vorbereitet werden. Zudem wurden Weiterbildungsmodulare für Mitarbeiter und Management geschaffen und auf der Führungsebene die Ressourcen insbesondere für den Bereich Personalentwicklung verstärkt.

*Interhyp ist
„Bester Baufinanzierer 2006“.*

Im Jahr 2006 haben wir neben anderen Auszeichnungen auch den Gesamtsieg als „Bester Baufinanzierer 2006“ in einem breit angelegten Baufinanzierungstest des Wirtschaftsmagazins €uro errungen. Bewertet wurden neben den Konditionen auch die Beratungs- und Servicequalität von 15 namhaften Instituten. Als Bewertungsmaßstab wurden durch ein unabhängiges Finanzdienstleistungsinstitut umfangreiche Testkäufe unternommen; dass wir uns hier von anderen Anbietern im Markt abheben konnten, freut uns sehr und bestätigt uns in unseren Ansprüchen und Zielen hinsichtlich unserer Beratungs- und Servicequalität.

Wir haben uns außerdem am Standort München wie auch in den Regionen unserer Niederlassungen durch starkes organisches Wachstum und den damit einhergehenden Personalbedarf als attraktiver, hochqualifizierte

Arbeitsplätze schaffender Arbeitgeber etablieren können. Dies belegen auch unsere erneut höheren Platzierungen in der European's Top 500 Rangliste und die wiederholte Aufnahme in die Bestenliste „Bayerns Best 50“ des bayerischen Wirtschaftsministeriums.

Strategie der Segmente

Privatkundengeschäft

Im Geschäft mit dem Endkunden unter der Marke Interhyp konzentrieren wir uns darauf, weiteres starkes organisches Wachstum zu erzielen. Dies geschieht sowohl durch kontinuierlichen Ausbau und regelmäßige Evaluation unserer zentralen Marketingaktivitäten als auch durch die laufende Optimierung der Abläufe im Vertrieb. Darüber hinaus haben wir die Beratungslinien weiter fokussiert, indem Spezialistenteams für Anschlussfinanzierungen sowie für das so genannte Investorengeschäft – also für Kapitalanleger, für die Finanzierung von Wohn- und Geschäftshäusern sowie für komplexe Großfinanzierungen – etabliert wurden.

Für die immer tiefere Durchdringung breiterer Kundenschichten wiederum war die Mitte 2005 eingeschlagene Regionalisierungsstrategie ein maßgeblicher Schritt. Die Bevölkerungsdichte in Deutschland ist stark auf die großen Städte konzentriert, zugleich stammt unsere Nachfrage zum Großteil aus diesen Ballungsräumen. Folglich präsentieren wir uns auch dort mit unseren Niederlassungen: In der ersten Phase der Regionalisierung bis Herbst 2006 wurden Niederlassungen in den sieben größten deutschen Städten eröffnet. In Phase zwei werden wir bis Ende 2007 insgesamt weitere zehn Niederlassungen eröffnet haben – nun in Städten mit rund 500.000 Einwohnern im Ballungsgebiet. Diese Standorte sind in der Startphase personell etwas kleiner dimensioniert.

Interhyp vergrößert seine lokale Präsenz mit neun neuen Standorten im Jahr 2007.

Die Entscheidung für die zweite Phase begründet sich in den positiven Erfahrungen, die in den ersten Standorten gesammelt werden konnten. Im Einzelnen sind dies:

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

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



*Eröffnung 2007

Interhyp-Niederlassungen. Intensive Beratung gibt es am schnellsten online oder am Telefon. Wer seinen Berater gern persönlich kennen lernen will, ist in unseren Niederlassungen herzlich willkommen.

Die untenstehende Tabelle gibt einen Überblick über die Standorte unserer bestehenden und geplanten Niederlassungen.

Mit 17 Niederlassungen können wir unsere Kunden regional optimal betreuen.

Die Interhyp-Niederlassungen			
Stadt	Eröffnung	Adresse	Telefon
München	Juli 2005	Marcel-Breuer-Str. 18 80807 München	089-20 30 72 00 0
Frankfurt	Juli 2005	Baseler Straße 10 60329 Frankfurt/Main	069-24 75 51 00
Hamburg	Juli 2005	Stadthausbrücke 1–3 20355 Hamburg	040-22 63 11 00
Köln	November 2005	Im Mediapark 4e 50670 Köln	0221-29 20 81 00
Berlin	April 2006	Leipziger Str. 121 10117 Berlin	030-20 00 41 10 0
Stuttgart	Juni 2006	Heilbronner Str. 156 70191 Stuttgart	0711-25 25 61 00
Düsseldorf	September 2006	Hans-Böckler-Str. 1 (Eingang Roßstraße 92) 40476 Düsseldorf	0211-54 25 11 00
Nürnberg	Dezember 2006	Theresienstraße 9 90403 Nürnberg	0911-47 75 22 10 0
Mannheim	März 2007	Dynamostraße 17 68165 Mannheim	0621-49 07 05 0
Wiesbaden	April 2007	Schiersteiner Str. 86 65187 Wiesbaden	0611-95 01 69 0
Hannover	April 2007	Aegidientorplatz 2b 30159 Hannover	0511-47 53 96 0
Leipzig	Mitte 2007		
Bremen	Mitte 2007		
Dortmund	Drittes Quartal		
Karlsruhe	Drittes Quartal		
Essen	Viertes Quartal		
Bielefeld	Viertes Quartal		

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 Baufinanzierungs-lösungen anbieten wollen, als Partner zur Verfügung. Diese freien Berater sind in der Regel selbst keine Spezialisten in der Baufinanzierung und erhalten mit Prohyp eine komplette Brokerage-Funktionalität: das Produktangebot einer Vielzahl von Banken, die Leistungsfähigkeit der führenden Baufinanzierungsplattform und eine individuelle Fachberatung durch die Prohyp-Baufinanzierungsspezialisten. Ohne Aufwand können sich freie Finanzdienstleister mit Prohyp so als Baufinanzierungs-Broker positionieren. Parallel entsteht mit der

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

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 System und einer direkten Einreichmöglichkeit bei Banken zur Seite.

Prohyp hat sich organisatorisch neu aufgestellt.

Zum anderen haben wir uns mit der Gewinnung der ersten institutionellen Kooperationspartner für eine Zusammenarbeit mit Prohyp in einem Teilsegment neu positioniert, in dem wir vorher nicht aktiv waren. Hier bieten wir ein komplettes Baufinanzierungspaket als Outsourcing-Lösung an, das von der Website-Integration bis hin zur ausgelagerten Kundenberatung reichen kann. Dementsprechend haben wir in 2006 die technologische Leistungsfähigkeit angepasst, aber auch die Organisationsstruktur bei Prohyp erweitert, um dieser neuen Aufstellung optimal gerecht zu werden. Die Details hierzu finden sich auf Seite 44 im Nachtragsbericht.

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

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

Dabei setzen wir für das beschriebene Gesamtsegment auf eine starke und klar erkennbare Marke, die sich als Partner der Wahl für professionelle Anbieter positioniert. Der Markenauftritt basiert auf Anzeigenkampagnen in Branchenpublikationen, aktiver Pressearbeit und gezielter Präsenz vor Ort – wie zum Beispiel im Rahmen von Roadshows und Schulungen. Prohyp nimmt zudem an den wichtigsten Fachmessen für unabhängige Finanzberater teil. Die Zahl der aktiven Partner (Vermittler, die in den letzten zwölf Monaten unter Inanspruchnahme der Dienstleistungen von Prohyp mindestens eine Baufinanzierung abgeschlossen haben) konnte 2006 um 82% auf 2.418 Partner gesteigert werden.

Die Anzahl der Prohyp-Partner hat sich seit 2004 vervierfacht.

Anzahl aktive Prohyp-Partner

2004	599
2005	1.325
2006	2.418

Strategische Beteiligungen

Im Jahr 2006 sind wir keine strategischen Minderheits- oder Mehrheitsbeteiligungen eingegangen.

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten

Der Schwerpunkt unserer Entwicklungsaktivitäten im Software Development lag im Jahr 2006 auf der Erweiterung der Softwareplattform um so genannte „White Label“-Funktionalitäten, um Outsourcing-Lösungen für institutionelle Kooperationspartner im Vermittlergeschäft Prohyp anbieten zu können. Hierbei musste die proprietäre Software-Architektur so flexibilisiert werden, dass sowohl der Workflow für auf externen Servern bereitgestellte Antragsfunktionalitäten als auch die Überleitung an Interhyp unter verschiedenen Systemlandschaften und mit veränderbaren Inhalten (Formulare, Ansichten, Herkunftserfassung) ermöglicht wird.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten war die weitere Workflow-Unterstützung interner Abläufe in allen Unternehmensbereichen. Hinsichtlich der Anbindung der Bankpartner wurde ein „Partnerportal“ zur besseren Synchronisation von Bearbeitungsständen und dem externen Teil der Abwicklung (Dokumentenmanagement, Monitoring, Kreditentscheidung) mit unserem System eingeführt.

*Zur Optimierung der Abläufe ist ein neues **Partnerportal** entstanden.*

Auch im internen Workflow-Management wurden bedeutende Erweiterungen vorgenommen, die effizient fließende und gut strukturierte Arbeitsabläufe unterstützen und sowohl unsere Vertriebssteams als auch interne Abteilungen schlagkräftiger machen.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung betragen im Berichtszeitraum 1,2 Mio. EUR gegenüber 937 TEUR in 2005. Damit beträgt die F&E-Quote 2,0% des Rohertrages.

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

Auch die Ressourcen auf der Produktmanagementseite und im Business Development, die sicherstellen sollen, dass unsere eigenentwickelte Software die leistungsfähigste Speziallösung im Markt bleibt, wurden erneut ausgebaut.

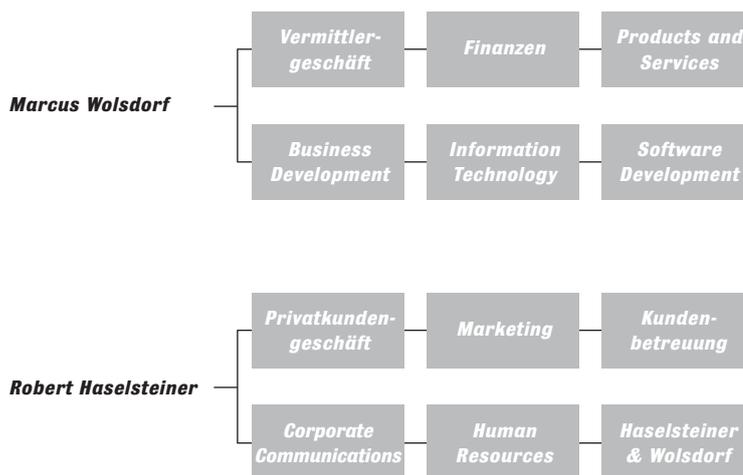
Organisation

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

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

Die Gründer führen das Unternehmen als gleichberechtigte Vorstände.

Schematische Darstellung Organisationsstruktur



Vergütungssystem

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

Interhyp hat ein attraktives **Anreizsystem.**

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, die in Absprache mit dem Teamleiter dann nach sechs bis zwölf Monaten in das Provisionsmodell aufgenommen werden.

Tätigkeiten in anderen Bereichen von Interhyp werden über ein Grundgehalt und einen jährlichen variablen Leistungsbonus abgegolten.

Anreizprogramme

Im Berichtszeitraum wurden keine neuen Anreizprogramme aufgenommen. Im Folgenden finden Sie die Darstellung der bestehenden Mitarbeiteraktien- und Aktienoptionsprogramme.

Mitarbeiteraktienprogramm

Im Rahmen des Börsengangs der Interhyp AG im September 2005 wurde allen festangestellten Mitarbeitern eine bevorrechtigte Zuteilung von Aktien angeboten. Das Angebot umfasste drei Tranchen:

Die Aktien der ersten Tranche wurden steuerbegünstigt gem. § 19 a EStG ausgegeben und unterlagen einer Sperrfrist bis 31. März 2006.

In der zweiten Tranche konnten Interhyp-Aktien zum endgültigen Platzierungspreis im Gegenwert von maximal

5.000 EUR und mit einem steuerpflichtigen Abschlag von 15% auf den Kaufpreis bevorrechtigt erworben werden. Auch diese Aktien waren mit einer Sperrfrist bis zum 31. März 2006 versehen.

Die Aktien in der dritten Tranche wurden ohne Abschlag bevorrechtigt zugeteilt und betragsmäßig begrenzt. Eine Sperrfrist bis zum 15. Oktober 2005 wurde vereinbart, damit alle Mitarbeiter unabhängig von der Abwicklungsgeschwindigkeit ihrer Bank zum gleichen Zeitpunkt über ihre Aktien verfügen konnten.

Das Mitarbeiteraktienprogramm fand regen Zuspruch, 189 Mitarbeiter haben an der Zeichnung einer oder mehrerer Tranchen teilgenommen. Seit dem Börsengang wurden keine weiteren Mitarbeiteraktien ausgegeben.

Aktienoptionsprogramm

Das Aktienoptionsprogramm, das ebenfalls im Zuge des Börsengangs ins Leben gerufen wurde, ist 47 Mitarbeitern (zumeist Mitglieder des Managements) angeboten worden, um Anreize zur langfristigen Bindung an das Unternehmen zu schaffen. Für die Ausgabe der bis zu 172.637 Aktienoptionen, die je zum Bezug einer Interhyp-Aktie berechtigen, wurden bestimmte Fristen festgesetzt.

Das Programm hat eine Laufzeit von zehn Jahren. Die Sperrfristen für die Ausübung der Aktienoptionen sind:

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

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

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

Die Mitarbeiter haben sich am Börsengang beteiligt.

Angaben gemäß § 315 a HGB

Beteiligungen an der Gesellschaft von über 10%

	Stammaktien per 31.12.2006 (Stück)	Anteil am gezeichneten Kapital	Stammaktien per 31.12.2005 (Stück)	Anteil am gezeichneten Kapital
Robert Haselsteiner	1.048.800	16,14%	1.048.800	16,14%
Marcus Wolsdorf	1.048.800	16,14%	1.048.800	16,14%
Übrige Aktionäre	4.400.750	67,72%	4.400.750	67,72%
Gesamt	6.498.350	100,00%	6.498.350	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

Die Hauptversammlung hatte die Möglichkeit zu einer Kapitalerhöhung geschaffen.

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

Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschlüsse der Hauptversammlung vom 29. Juni 2005 und vom 13. September 2005 bedingt erhöht. Die Eintragungen in das Handelsregister sind erfolgt. Das bedingte Kapital 2005/I dient der Gewährung von Wandlungsrechten an die Inhaber von Wandelschuldverschreibungen. Eine Wandelschuldverschreibung im Nominalwert von 2,00 EUR verbrieft das Recht zur Wandlung der Schuldverschreibung in eine neue Aktie der Gesellschaft. Das bedingte Kapital 2005/IV dient der Durchführung eines Management- und Mitarbeiterbeteiligungsprogramms.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

In der ordentlichen Hauptversammlung vom 30. Mai 2005 wurde beschlossen, die Gesellschaft zum Erwerb eigener Aktien zu ermächtigen. Die Gesellschaft ist demnach ermächtigt, bis zum 30. November 2007 eigene Aktien in Höhe von insgesamt bis zu 10% des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Beschlussfassung zu erwerben. Die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach §§ 71 a ff. Aktiengesetz zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt 10% des Grundkapitals übersteigen. Der Handel mit eigenen Aktien ist ausgeschlossen.

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

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

Rechtliche Rahmenbedingungen

Die Kerntätigkeit Baufinanzierungsvermittlung ist in Deutschland im Wesentlichen durch die Gewerbeordnung samt dazu erlassenen Verordnungen, insbesondere der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV), geregelt. Die Gesellschaft und die Tochtergesellschaft Prohyp 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 Tochtergesellschaft Haselsteiner & Wolsdorf GmbH ist als Finanzdienstleistungsinstitut zugelassen und ist daher berechtigt, Anlage- und Abschlussvermittlung und Finanzportfolioverwaltung anzubieten. Sie unterliegt der gemeinsamen Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Deutschen Bundesbank nach dem Kreditwesengesetz sowie den dazu erlassenen Verordnungen, Richtlinien und Erlassen.

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

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

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 hoher Dynamik geprägt. Das Wachstum wird dabei von einem kontinuierlichen Ausbau des Marktanteils am Vertrieb von privaten Baufinanzierungen in Deutschland bestimmt. Dieser konnte von 2,06% per Ende 2005 im Jahresverlauf auf 2,85% im vierten Quartal deutlich gesteigert werden.

Interhyp hat 2006 den Marktanteil weiter gesteigert.

Die Anfang 2006 für das Gesamtjahr veröffentlichte Erwartung eines Finanzierungsvolumens von rund 4,8 Mrd. EUR hat sich in einem durch Vorzieheffekte aus dem Wegfall der Eigenheimzulage beeinträchtigten Transaktionsmarkt nicht erfüllt, wie nach dem dritten Quartal 2006 sichtbar wurde. Wir konnten in diesem Umfeld weitere Marktanteils-gewinne erzielen, haben unsere Erwartung aber auf 4,4 Mrd. EUR gesenkt.

Trotz dieser schwachen Verfassung des Transaktionsmarkts konnten wir unsere ursprünglichen Jahresziele für Umsatz und Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) erreichen bzw. übertreffen. So belief sich der Umsatz nach Vermittlungsprovisionen an Dritte (Rohertag) auf 60,1 Mio. EUR und lag damit fast genau auf dem geäußerten Zielwert von 60 Mio. EUR. Die Ertragsstärke konnte weiter optimiert werden, das EBIT von 22,4 Mio. EUR lag um 6,7% über dem Zielwert von 21 Mio. EUR.

Interhyp ist 2006 erneut stark gewachsen.

Hinter der positiven Entwicklung unserer Profitabilität stehen vor allem die Skalierungseffekte aus unserem Wachstum, die die wichtigsten Kostenfaktoren im Verhältnis zum Rohertag sinken lassen. Die Übersicht über die einzelnen Aufwandspositionen findet sich auf Seite 35. Erwähnenswert ist hier der Marketingaufwand, den wir wie schon Anfang 2006 angekündigt auf rund 10% des Rohertags angehoben haben.

Ein weiterer erwähnenswerter Kostenverlauf ist die leichte prozentuale Zunahme der Position „Büro und Verwaltung“ von 5,8% im Vorjahr auf 6,2% in 2006. Das liegt zum einen darin begründet, dass sich hinter dieser Position einige Kostenfaktoren verbergen, die linear zu unserem Umsatzwachstum wachsen (wie z. B. Online- und Telefonkosten, Büro- und Portokosten). Zum anderen sind in diesem Kostenbild bereits acht regionale Niederlassungen berücksichtigt, die von den Räumlichkeiten her auf weiteres Mitarbeiterwachstum ausgelegt sind und somit noch etwas überproportionale Miet- und Raumkosten bedingen.

Trotzdem konnten wir durch Skalierung der anderen Kostenblöcke unsere EBIT-Marge auf 37,3% (bezogen auf den Rohertag) deutlich über die für 2006 geäußerte Zielgröße von 35% steigern.

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf

Insgesamt haben wir uns in einem für den Finanzierungsmarkt schwierigen Jahr 2006 sehr erfolgreich als zunehmend immer wichtigere Größe im Markt positioniert und gehen operativ erneut gestärkt als klarer Marktführer unter den unabhängigen Baufinanzierungsvermittlern in das Jahr 2007. Wir freuen uns, Interhyp als sehr profitables und stark wachsendes Unternehmen präsentieren zu können, das im Berichtszeitraum einen Jahresüberschuss von 13,7 Mio. EUR erwirtschaftet hat.

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

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Der **Umsatz** stieg um mehr als 50 Prozent.

Die Umsatzerlöse konnten wir im Jahr 2006 im Vergleich zum Vorjahr (46,7 Mio. EUR) um 51% auf 70,6 Mio. EUR steigern. Dieses Umsatzwachstum wurde ausschließlich organisch und im Inland erzielt, Akquisitionen fanden nicht statt.

Nach Abzug von Aufwendungen für Provisionszahlungen an Vermittler resultiert daraus für das vergangene Jahr ein Rohertrag von 60,1 Mio. EUR. Diese für unsere operative Geschäftstätigkeit im Vergleich zu den Umsatzerlösen noch relevantere Schlüsselgröße wuchs damit um 53% gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum (39,4 Mio. EUR).

Roherträge in Mio. EUR

2004	16,6
2005	39,4
2006	60,1

Der Umsatzentwicklung liegt ein Zuwachs von 46% beim vermittelten Finanzierungsvolumen zugrunde, das auf 4,403 Mrd. EUR gesteigert werden konnte. Im Vorjahr lag es – auch gefördert durch die Sonderkonjunktur aus dem angekündigten Wegfall der Eigenheimzulage – bei 3,022 Mrd. EUR. In 2006 konnten 28.072 Baufinanzierungen vermittelt werden (Vorjahr: 18.273 Baufinanzierungen), die durchschnittliche Finanzierungssumme betrug also 157 TEUR. Das ist ein leichter Rückgang um 5,2% gegenüber dem Durchschnittsvolumen von 165 TEUR in 2005. Diese Entwicklung ist auf einen etwas erhöhten Anteil an Anschlussfinanzierungen zurückzuführen. Denn durch die schon geleisteten Tilgungen fallen naturgemäß die Darlehenssummen dabei etwas geringer aus als im Neugeschäft. Die untenstehende Grafik zeigt die Entwicklung unseres Finanzierungsvolumens seit 2004.

Das **Finanzierungsvolumen** legte um rund 46 Prozent zu.

Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen in Mrd. EUR

2004	1,332
2005	3,022
2006	4,403

Im Vermittlergeschäft waren sowohl die um 82% auf 2.418 gestiegene Zahl der aktiven Partner (Vorjahr: 1.325 aktive Partner) die Triebfeder hinter dem Volumenanstieg als auch der Beitrag neuer institutioneller Kooperationen, diese wurden im August bzw. Oktober 2006 gestartet und brachten bereits erste operative Resultate im zweiten Halbjahr 2006.

Ergebnisentwicklung

Rohertragsmarge

Im vergangenen Jahr erreichte Interhyp eine Rohertragsmarge von 1,33% im Verhältnis zum abgeschlossenen Finanzierungsvolumen. Damit stieg diese Kenngröße deutlich über den ursprünglich erwarteten Korridor von 1,20% bis 1,25% an, an dessen oberem Ende sie noch im Vorjahr lag. Diese erhöhte Marge ist das Ergebnis des Werts unserer Vertriebsleistung für Bankpartner im schwachen Marktumfeld in 2006.

Ergebnis vor Zinsen und Steuern

Weitere Skalierungseffekte auf der Kostenseite, die mit der wachsenden Größe des Unternehmens einhergehen, ermöglichten eine weitere deutliche Steigerung des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT), das gegenüber 2005 (12,9 Mio. EUR) um 73% wuchs und nun bei 22,4 Mio. EUR liegt.

Das **EBIT** konnte um über 70 Prozent gesteigert werden.

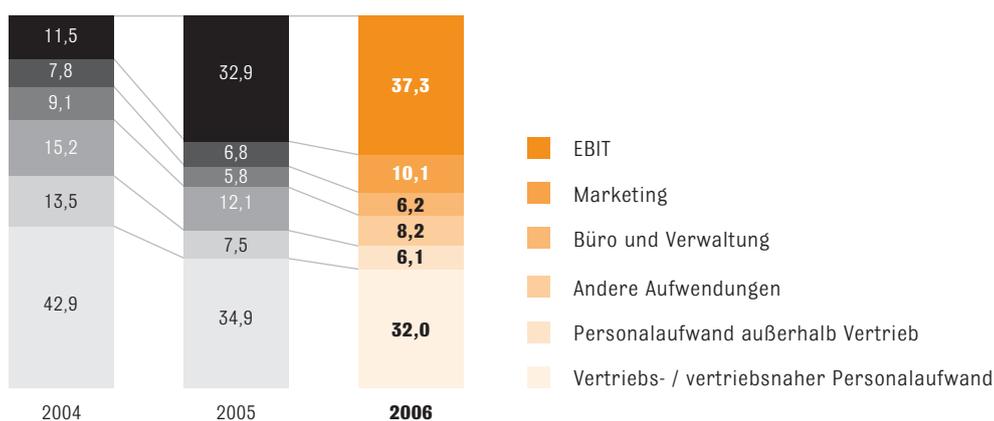
Ergebnis vor Zinsen und Steuern EBIT in Mio. EUR

2004	1,9
2005	12,9
2006	22,4

Kostenbild

Die untenstehende Abbildung zeigt die Entwicklung der einzelnen Kostenkomponenten in Prozent des Rohertrags. Im Berichtszeitraum sind keine Sondereffekte auf der Kostenseite aufgetreten. Nähere Erläuterungen zu den wichtigsten Positionen finden sich im Abschnitt „Überblick Geschäftsverlauf“ auf Seite 33.

Entwicklung der Kostenkomponenten in % des Rohertrags



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

EBIT-Marge

Die auf den Rohertrag bezogene EBIT-Marge lag in der Berichtsperiode bei 37,3% und übertrifft damit das Niveau von 2005 von 32,9% deutlich. Damit hat die EBIT-Marge als Messgröße für unsere Profitabilität die Anfang des letzten Jahres kommunizierte Zielregion von rund 35% nicht nur erreicht, sondern diese sogar deutlich überschritten. Dies gelang trotz der Eröffnung vier weiterer neuer Niederlassungen und eines weiterhin bei rund 10% des Rohertrags festgesetzten Marketingbudgets.

EBIT-Marge, bezogen auf den Rohertrag, in %

2004	11,5
2005	32,9
2006	37,3

Der **Gewinn vor Steuern** wuchs um 80 Prozent.

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis 2006 betrug 1,0 Mio. EUR gegenüber dem Ergebnis von 71 TEUR in 2005. Diese Steigerung ergibt sich durch Zinseinkünfte aus der Anlage liquider Mittel in Pfandbriefen mit maximal sechsmonatiger Restlaufzeit, auf Tagesgeld- und Termingeldkonten.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg gegenüber dem Vorjahr von 13,0 Mio. EUR um 80% auf 23,5 Mio. EUR an.

Jahresüberschuss

Ein Jahresüberschuss von 13,7 Mio. EUR demonstriert abermals die Ertragsstärke unseres Geschäftsmodells bei gleichzeitig starkem Umsatzwachstum. Der Überschuss beinhaltet im Steuerergebnis für 2006 keine Sondereffekte mehr aus dem Börsengang, im direkten Vorjahresvergleich müssen diese allerdings noch beachtet werden. Der angepasste Jahresüberschuss 2005 in Höhe von 10,8 Mio. EUR war noch von steuerlichen Sondereffekten beeinflusst und ist damit nur um 26% geringer als im Berichtszeitraum. Dieser Vergleich ist daher wenig aussagekräftig.

Steuerergebnis

Im Berichtszeitraum 2006 kam eine normalisierte Steuerquote von 41,6% zum Tragen, der Steueraufwand betrug 9,8 Mio. EUR. Im Prognosebericht auf Seite 48 erläutern wir die möglichen positiven Auswirkungen der geplanten Unternehmensteuerreform auf unsere Steuerquote ab dem Jahr 2008.

Der Sondereffekt beim Steuerergebnis in 2005 bestand im Wesentlichen aus der Nutzung bestehender Verlustvorträge aus früheren Jahren. Nach Feststehen der Platzierungsquote im Börsengang konnten diese Verlustvorträge ergebniswirksam geltend gemacht werden.

Im Konzernabschluss auf Seite 50 wird der Jahresüberschuss zudem als „angepasst“ gekennzeichnet. Bereits bei Erstellung des Quartalsabschlusses für das 3. Quartal 2006 haben wir uns dazu entschlossen, die nach heutigem Kenntnisstand richtige Verbuchung in Einklang mit IAS 8 zu wählen und das Ergebnis für das Gesamtjahr 2005 entsprechend anzupassen.

Die ertragsteuerlichen Vorteile aus Kapitalbeschaffungskosten wurden im Einklang mit IAS 32.37 in 2005 von der Eigenkapitaltransaktion abgezogen. Da die steuerlichen Verlustvorträge und somit auch die Kapitalbeschaffungskosten jedoch in 2005 zum Teil steuerlich abzugsfähig waren, wurde die Auflösung der latenten Steuern auf Kapitalbeschaffungskosten entsprechend periodengerecht angepasst. Diese Anpassung führte in 2005

Die Reform der **Unternehmensbesteuerung** würde positive Effekte auf Interhyp haben.

zu einer Auflösung der aktiven latenten Steuern und einer Erhöhung des latenten Steueraufwands in Höhe von 2.106 TEUR. Diese Steueraufwandsbuchung ist nicht zahlungswirksam.

Im Rahmen einer Stichprobenprüfung durch die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) haben wir die Anpassungen thematisiert. Die DPR kam bei ihrer Prüfung des Sachverhalts zu dem gleichen Ergebnis und eine entsprechende Fehlerfeststellung wurde von uns veröffentlicht.

Ergebnis pro Aktie

Basierend auf der durchschnittlichen Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien von 6.498.350 Stück wurde ein Gewinn pro Aktie von 2,11 EUR erwirtschaftet. In 2005 lag der Gewinn pro Aktie noch bei 1,67 EUR bezogen auf die gleiche Aktienanzahl.

Vorschlag zur Gewinnverwendung

Da unser Geschäftsmodell auch in der Phase starken Wachstums profitabel ist und einen deutlich positiven Cash Flow erzielt, der bisher nicht für Akquisitionen oder Investitionen genutzt wurde, werden der Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 1. Juni 2007 eine Dividendenzahlung von 1,60 EUR pro Aktie vorschlagen. Das entspricht einer Ausschüttung von 10,4 Mio. EUR bzw. einer Ausschüttungsquote von 75% des erzielten Bilanzgewinns der Interhyp AG in Höhe von 13,8 Mio. EUR. Dividendenberechtigt sind alle ausgegebenen Aktien der Interhyp AG.

*Erstmals wird die Ausschüttung einer **Dividende** vorgeschlagen.*

Bilanzpolitik

Die Konzernbilanz wird nach den International Financial Reporting Standards aufgestellt, die durch das International Accounting Standards Board (IASB), London, erstellt wurden.

Entwicklung der Segmente

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

Finanzierungsvolumen pro Segment in Mio. EUR

2004	1.052	279
2005	2.192	830
2006	3.088	1.315

■ Privatkundengeschäft ▨ Vermittlergeschäft

Privatkundengeschäft

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde im Privatkundengeschäft unter der Marke Interhyp ein um 41% höheres Finanzierungsvolumen von 3,088 Mrd. EUR (2005: 2,192 Mrd. EUR) platziert.

Der im Privatkundengeschäft erzielte Rohertrag belief sich für 2006 auf 45,1 Mio. EUR. Das ist ein Plus von 48% gegenüber den 30,5 Mio. EUR aus dem Vorjahr.

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

Bezogen auf den erzielten Rohertrag entfielen dadurch im Jahr 2006 75,1% des Geschäfts (2005: 77,5%) auf das Privatkundengeschäft.

Weitere Angaben zu den Segmenten finden sich im Kapitel V. im Anhang zum Konzernabschluss auf Seite 87 dieses Berichts.

Die Rohertragsmarge
ist weiter gestiegen.

Betrachtet man die wichtigsten operativen Kennzahlen für das Privatkundengeschäft, so ergibt sich ein Bild etwas geringerer Pro-Kopf-Produktivitäten. Das erfolgreich vermittelte Finanzierungsvolumen je Finanzierungsberater im Privatkundengeschäft hat um 8% auf 20,7 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahreswert von 22,5 Mio. EUR etwas abgenommen, die Roherträge pro Kopf sind gegenüber dem Vorjahr mit einem Rückgang von 2% von 299 TEUR auf 293 TEUR ebenfalls leicht gesunken. Dies ist jedoch nicht in geringerer Effizienz unserer Finanzierungsberater oder Prozesse begründet, sondern ist auf eine durch das schwache Marktumfeld bedingte Unterauslastung der Kapazitäten zurückzuführen. Vor dem Hintergrund der Schwäche auf dem deutschen Transaktionsmarkt ist es umso erfreulicher, dass wir in diesem Umfeld unsere Rohertragsmarge im Privatkundengeschäft von 1,33% im Vorjahr auf 1,42% weiter steigern konnten. Dieser Zuwachs resultiert aus einem stärkeren Wettbewerb der Banken um das Finanzierungsvolumen im beschriebenen Marktumfeld.

Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen pro Finanzierungsberater Privatkundengeschäft in Mio. EUR

2004	16,9
2005	22,5
2006	20,7

Erzielter Rohertrag pro Finanzierungsberater Privatkundengeschäft in TEUR

2004	203
2005	299
2006	293

Das Privatkundengeschäft
ist noch profitabler geworden.

Rohertragsmarge Privatkundengeschäft in %

2004	1,21
2005	1,33
2006	1,42

Vermittlergeschäft

Im Vermittlergeschäft konnte beim abgeschlossenen Finanzierungsvolumen mit 1,315 Mrd. EUR (2005: 830 Mio. EUR) eine noch stärkere Steigerung um 59% erreicht werden.

Unser Vermittlersegment ist demnach erneut stärker gewachsen als das Privatkundengeschäft. Das liegt zum einen daran, dass dieses jüngere Segment von einer niedrigeren Basis aus wächst, und reflektiert zum anderen das große Potenzial im Vermittlermarkt. Diese Position wird durch die schlagkräftige Aufstellung mit einem sehr leistungsfähigen System gefördert. Außerdem haben neu gewonnene institutionelle Partnerschaften gegen Ende des Jahres erste positive Beiträge leisten können.

In absoluten Zahlen betrug der Rohertrag des Vermittlersegments 15,0 Mio. EUR (+69% ggü. dem Vorjahr). Darin zeigt sich, dass der Prohyp-Bereich attraktive Rohertragsmargen in einem Umfeld erzielen kann, in dem immer mehr unabhängige Finanzmakler und lokale Finanzierungsspezialisten auf die Dienstleistung von Prohyp zugreifen, und auch institutionelle Marktteilnehmer den Mehrwert des Modells erkennen und für sich nutzbar machen.

Bezogen auf den erzielten Rohertrag stieg der Anteil des Vermittlergeschäfts entsprechend von 22,5% auf 24,9%.

Weitere Kennzahlen zu den Segmenten finden sich im Anhang auf Seite 87 dieses Berichts.

Im Vermittlergeschäft ging die Produktivität aus den beim Privatkundengeschäft dargestellten Gründen analog leicht zurück: Das vermittelte Finanzierungsvolumen lag bei 29,2 Mio. EUR und damit 8% unter dem Vorjahreswert von 31,7 Mio. EUR pro Berater. Die Roherträge pro Finanzierungsberater sanken ebenfalls leicht um 1,5% von 335 TEUR in 2005 auf 330 TEUR im Berichtszeitraum. Auch diese Veränderung ist – wie im Privatkundengeschäft – in Verbindung mit dem schwachen Marktumfeld und der geringeren Kapazitätsauslastung in 2006 zu sehen. Im Vermittlergeschäft konnte sich die Rohertragsmarge gegenüber dem Vorjahresniveau von 1,07% auf jetzt 1,14% ebenfalls positiv entwickeln.

Das vermittelte **Finanzierungsvolumen** beträgt knapp 30 Mio. Euro pro Berater.

Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen pro Finanzierungsberater Vermittlergeschäft in Mio. EUR

2004	23,4
2005	31,7
2006	29,2

Erzielter Rohertrag pro Finanzierungsberater Vermittlergeschäft in TEUR

2004	233
2005	355
2006	330

Rohertragsmarge Vermittlergeschäft in %

2004	1,00
2005	1,07
2006	1,14

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

Die **Vermögensverwaltung** legte weiter zu.

Im Bereich der Vermögensverwaltung unter der Marke Haselsteiner & Wolsdorf konnte 2006 das verwaltete Vermögen von 83,0 Mio. EUR um 15% auf 95,2 Mio. EUR gesteigert werden.

Verwaltetes Vermögen in Mio. EUR	
2004	58
2005	83
2006	95

Aus den 379 Verwaltungsmandaten (Vorjahr: 341 Mandate) wurden Reinerlöse in Höhe von 1,3 Mio. EUR (2005: 1,1 Mio. EUR) erzielt. Damit entspricht der Anteil von Haselsteiner & Wolsdorf am Gesamtrohertrag nunmehr rund 2,1% (2005: 2,9%).

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.

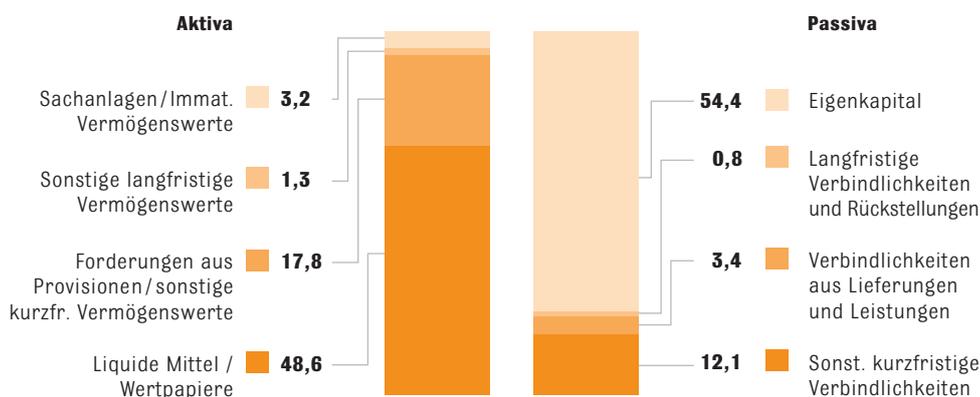
Bilanz

Die **Bilanzsumme** ist erneut kräftig gestiegen.

Die Vermögenslage der Interhyp AG war 2006 stark geprägt vom weiteren organischen Wachstum der Konzerngesellschaften. Durch die rasch wachsende Geschäftstätigkeit erhöhte sich die Bilanzsumme von 50,9 Mio. EUR per Ende 2005 auf nunmehr 70,8 Mio. EUR.

Im Folgenden findet sich eine Übersicht über die Bilanzstruktur, die Bilanz selbst findet sich im Abschnitt Konzernabschluss auf Seite 51 sowie die Erläuterungen im Anhang ab Seite 69.

Interhyp-Bilanzstruktur in Mio. EUR



Die erwirtschafteten operativen Cash Flows führten auf Basis des Bestands an liquiden Mitteln durch die Geschäftstätigkeit in 2005 und nicht zuletzt durch die Kapitalerhöhung aus dem Börsengang im September 2005 zu einem weiterhin sehr soliden Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 37,6 Mio. EUR (verglichen mit 33,9 Mio. EUR per Ende 2005). Zudem muss bei der Beurteilung der Finanzmittelveränderung auch noch der stark gestiegene Bestand an Wertpapieren von 11,0 Mio. EUR berücksichtigt werden (Vorjahr: 1,0 Mio. EUR).

Die latenten Steueransprüche in Höhe von 304 TEUR werden in Abschnitt IV im Anhang zum Konzernabschluss näher erläutert.

Das gezeichnete Kapital der Interhyp AG beträgt zum 31. Dezember 2006 und unverändert zum Vorjahr 6.498.350,00 EUR. Es ist eingeteilt in 6.498.350 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 EUR.

Der Anstieg der Sachanlagen um 61% von 1,5 Mio. EUR auf 2,5 Mio. EUR ist hauptsächlich auf die Einrichtung eines redundanten Serversystems in Berlin zurückzuführen, das die Systemstabilität und -sicherheit verstärkt.

Die größten Posten hinter der Bilanzposition „Sonstige Vermögenswerte“ sind bei den Vermögenswerten langfristiger Natur Mietkautionen und bei den kurzfristigen sonstigen Vermögenswerten Zinsabgrenzungen aus Finanzmitteln.

Die um 48% erhöhten kurzfristigen Forderungen aus Provisionen (17,2 Mio. EUR gegenüber 11,6 Mio. EUR in 2005) resultieren aus den stark gestiegenen Umsätzen. Die Forderungen bestehen gegenüber Banken, Versicherungen und Bausparkassen mit hoher Bonität.

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

In den sonstigen Rückstellungen befinden sich als größte Position die Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen angemieteter Büroräume.

*Interhyp hat die **kurzfristigen Finanzschulden** zurückgeführt.*

Die kurzfristigen Finanzschulden wurden im Berichtszeitraum komplett zurückgeführt. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten bestehen hauptsächlich für Leistungsboni von Mitarbeitern sowie für Provisionsansprüche von Vertriebsmitarbeitern und von Partnern im Vermittlungsgeschäft. Die Position stieg im Berichtszeitraum um 37 % von 4,7 Mio. EUR auf 6,5 Mio. EUR im Rahmen der gestiegenen Geschäftstätigkeit. Eine genaue Aufgliederung der sonstigen Verbindlichkeiten findet sich auf Seite 78 im Anhang zum Konzernabschluss in diesem Bericht.

Als sonstige finanzielle Verpflichtungen bestehen unter anderem Leasingverpflichtungen für die Büro- und Geschäftsausstattung in Höhe von 358 TEUR, wovon 260 TEUR innerhalb eines Jahres fällig sind. Es handelt sich dabei ausschließlich um Operating-Leasing-Verträge.

Cash Flow

Der starke Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit (15,6 Mio. EUR gegenüber 10,9 Mio. EUR in 2005) ist in erster Linie auf die gestiegene Umsatztätigkeit und die damit verbundene Erhöhung des Konzernergebnisses zurückzuführen.

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit war mit -11,6 Mio. EUR in 2006 (gegenüber -1,3 Mio. EUR im Vorjahr) stark geprägt vom Erwerb und von der Veräußerung von Wertpapieren. Die Investitionen erfolgten jeweils in Pfandbriefe mit maximal sechsmonatiger Restlaufzeit.

Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit lag in 2006 bei -0,4 Mio. EUR, resultierend aus der Rückführung von Finanzschulden. Im Vorjahr (21,4 Mio. EUR) hingegen war der Cash Flow geprägt durch den Mittelzufluss aus der Ausgabe neuer Aktien in Höhe von 29,4 Mio. EUR im Zuge des Börsengangs.

Der freie Cash Flow für 2006 beträgt 4,0 Mio. EUR gegenüber 9,6 Mio. EUR im Vorjahr. Beim Vergleich sollten die Nettoinvestitionen in Wertpapiere in Höhe von 9,9 Mio. EUR in 2006 berücksichtigt werden. Im Vorjahr gab es keine derartigen Investitionen.

Die Finanzmittelfonds beliefen sich zum 31. Dezember 2006 auf 37,6 Mio. EUR, während sie am Anfang des Berichtszeitraums noch bei 33,9 Mio. EUR lagen – auch hier spiegelt sich die Finanzierungstätigkeit wider, der Bestand an Wertpapieren betrug zum Jahresende 11,0 Mio. EUR.

Investitionen

*Das **Investitionsvolumen** kletterte auf 2,5 Mio. Euro.*

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit beinhaltet zusätzlich zu den oben genannten Investitionen in Wertpapiere auch Investitionen in die Geschäftsausstattung neuer Niederlassungen und die Einrichtung eines weiteren, redundanten Serversystems an einem zweiten Standort. Die Investitionen in das Anlagevermögen stiegen entsprechend auf 2,5 Mio. EUR an (gegenüber 1,6 Mio. EUR in 2005).

Nicht bilanziertes Vermögen

Interhyp erhält im Finanzierungsprozess detaillierte Informationen über die Einkommens- und Vermögenssituation der Kunden, Angaben zum Finanzierungsobjekt und über die abgeschlossene Finanzierung. Die Nutzung dieser Kundenprofile sowie der Informationen 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 Interhyp bei Abschluss

einer Prolongationsvereinbarung (Darlehensverlängerung beim gleichen Kreditgeber) oder einer Anschlussfinanzierung für die Beratungs- und Vermittlungsleistung vom Finanzierungspartner wieder Provisionen erhält, stellen Kundendaten einen nichtbilanziellen Vermögenswert dar.

Sonstige immaterielle Werte

Eine hohe Kundenzufriedenheit generiert Weiterempfehlungen und erzeugt 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 Produktmanagementteam, welches die Pflege und Weiterentwicklung der Kooperationen sowie die Neugewinnung von Finanzierungspartnern zur Aufgabe hat. Diese gesammelte langjährige Erfahrung und die vertrauensvolle Zusammenarbeit sind für den Erfolg des Unternehmens sehr wertvoll.

Zudem verfügt Interhyp über 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.

*Neue **Finanzierungspartner** werden schnell integriert.*

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Das Ergebnis für 2006 weist in allen wichtigen Ertragskennzahlen Rekordwerte auf. Es basiert ausschließlich auf unserem starken organischen Wachstum im wichtiger werdenden Marktsegment der unabhängigen Baufinanzierungs-Broker. Vergleicht man die beiden Vertriebswege und Geschäftssegmente – Privatkundengeschäft und Vermittlergeschäft –, so zeigte Letzteres stärkere Wachstumsraten und konnte damit seinen Anteil am Gesamtgeschäft ausbauen. Dies spiegelt das Potenzial dieser Dienstleistung für unabhängige Finanzberater, aber auch für institutionelle Kooperationspartner wider.

Mitarbeiter

Der Personalstamm wurde im Berichtszeitraum um 108 festangestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf 377 Festangestellte ausgebaut und lag damit 40% über dem Stand per Ende 2005 (269 Mitarbeiter). Schwerpunktmäßig wurden erneut Nachwuchskräfte und erfahrene Finanzierungsberaterinnen und -berater eingestellt.

*Interhyp hat im Jahr 2006 **108 neue Arbeitsplätze** geschaffen.*

Der Personalaufwand belief sich im Berichtszeitraum auf 22,9 Mio. EUR. Das bedeutet eine Steigerung um 37% gegenüber 2005 (16,7 Mio. EUR).

Übersicht Mitarbeiter nach Tätigkeit und Segmenten jeweils zum Jahresende

	2006	2005
Vertrieb und vertriebsnah*	301	244
davon Finanzierungsberater	214	151
- Privatkundengeschäft	163	119
- Vermittlergeschäft	51	32
Außerhalb Vertrieb	76	45
Gesamtzahl der Mitarbeiter	377	269

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

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

*Interhyp ist Ideengeber in
Innovationsprozessen.*

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 Produktmanagementteam 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, auf der Softwareplattform integriert und in der eigenen Salesforce sowie bei den Prohyp-Partnern geschult und durch laufende Vertriebsunterstützung vermarktet. Einen Überblick über die allein im Jahr 2006 neu im deutschen Markt eingeführten innovativen Darlehensvarianten gibt die Darstellung auf Seite 102.

Nachtragsbericht

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

Im Februar 2007 haben wir die organisatorische Aufstellung des Vermittlergeschäfts Prohyp an die breitere Dienstleistungspalette angepasst. Konkret haben wir ein gesondertes Team für die Gewinnung und die Betreuung institutioneller Kooperationspartner gegründet. Das Team für die Betreuung lokaler Baufinanzierungsspezialisten und unabhängiger Finanzberater soll im Laufe des Jahres in sechs Regionen in Deutschland (Nord, West, Mitte, Ost, Südwest, Südost) vor Ort angesiedelt werden, da wir für dieses Vermittlersegment in einer regionalen Aufstellung hohe Wachstumschancen sehen.

Risikobericht

Chancen- und Risikomanagement

Interhyp verfügt über ein Chancen- und Risikomanagementsystem, das neben dem internen Überwachungs- und Controllingssystem ein Risikofrüherkennungssystem beinhaltet. Dies dient der Identifizierung, Analyse und Bewertung sowie Steuerung von Risiken. In das Chancen- und Risikomanagementsystem sind auch die Tochtergesellschaften des Interhyp Konzerns einbezogen.

Ziel des Risikomanagementsystems ist es, die Risiken zu erkennen, transparent darzustellen und bei wesentlichen Fehlentwicklungen den Handlungsbedarf mit den geeigneten Gegenmaßnahmen aufzuzeigen. Typische Instrumente dabei sind Soll-Ist-Vergleiche, Kurzfristplanungen und der Risikoerfassungsbogen, der in regelmäßigen zeitlichen Abständen von den verschiedenen Unternehmensbereichen aktualisiert wird.

Ziel des Chancenmanagementsystems ist es, Chancen zielgerichtet und erfolgreich zu identifizieren und nutzen zu können.

Insgesamt 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 2006 hat der Wirtschaftsprüfer die Struktur und Funktion unseres Chancen- und Risikomanagementsystems geprüft und bestätigt, dass es sowohl der Unternehmensgröße angemessen als auch ordnungsgemäß ist.

Einzelrisiken

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

Risiken hinsichtlich der Geschäftstätigkeit

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

Der Erfolg von Interhyp hängt auch von der weiteren Akzeptanz des Internets ab.

Sollten Interessenten Sicherheits- oder Datenschutzrisiken befürchten, könnte trotz umfassender technischer Sicherheitsvorkehrungen seitens Interhyp die Nachfrage nach unseren 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 Wohnungsimmobiliemarkt und die Kreditvergabepaxis in Deutschland auswirken.

Wachstumsrisiken

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

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

Wettbewerbsrisiken

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

Interhyp ist seit Gründung des Unternehmens und aufgrund der Transparenz des Dienstleistungsangebots einem starken Wettbewerbsdruck ausgesetzt und hat vor diesem Hintergrund seine erfolgreiche Expansion vorangetrieben. Es ist derzeit weder eine Entspannung noch eine Erhöhung des Wettbewerbsdrucks zu erkennen.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Ausführungen zu den finanzwirtschaftlichen Risiken finden sich im Kapitel V des Anhangs zum Konzernjahresabschluss auf Seite 86 in diesem Bericht.

Rechtliche und aufsichtsrechtliche Risiken

Für 2007 sind keine aufsichtsrechtlichen Bestimmungen oder die Geschäftstätigkeit von Interhyp betreffenden Gesetzesänderungen zu erkennen, die die Geschäftstätigkeit substantiell beeinträchtigen könnten.

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

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

*Durch die positive
Geschäftsentwicklung sind die
Gefährdungspotenziale
begrenzt.*

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 Cash Flow-Beiträge des operativen Geschäfts ist auch bei weiterem starkem organischem Wachstum derzeit keine Notwendigkeit für eine Fremdfinanzierung des laufenden Geschäftsbetriebs absehbar.

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

Prognosebericht

Künftige Ausrichtung

Privatkundengeschäft

*Beide **Geschäftssegmente**
sollen weiter kräftig wachsen.*

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 2007 sicherstellen. Die Bewältigung einer steigenden Nachfrage soll durch ein diesem Wachstum angepasstes Niveau an Neueinstellungen von Finanzierungsberatern gewährleistet werden. Aufgrund der positiven Erfahrungen im Jahr 2006 ist für 2007 die Eröffnung von neun weiteren Niederlassungen in führenden Städten vorgesehen.

Vermittlergeschäft

Prohyp wird sich in 2007 auf zwei Kundengruppen konzentrieren: Für unabhängige Finanzdienstleister und regional tätige Baufinanzierungsvermittler soll Prohyp einerseits immer mehr zu einer unverzichtbaren Workflow-Management-, Beratungs- und Scoringlösung werden. Durch gezielte Key-Accounting-Aktivitäten und die Betreuung durch die Prohyp-Finanzierungsberater werden bestehende Partnerschaften intensiviert und weiter ausgebaut. Für Institutionen wie Banken, Versicherungen, Maklerpools und Finanzdienstleister, die eine Open-Architecture-Lösung in der Baufinanzierung anbieten wollen, positioniert sich Prohyp andererseits als leistungsfähiger Outsourcing-Partner, der unterschiedliche Servicepakete anbietet. Auch im Vermittlergeschäft soll gezieltes Personalwachstum ausreichende Kapazitäten für eine gestiegene Nachfrage nach der Dienstleistung sicherstellen.

Haselsteiner & Wolsdorf

Das Wachstum dieses Bereichs soll durch die Gewinnung weiterer Verwaltungsmandate und eine umfassende Ausschöpfung durch die intensive Betreuung bestehender Mandanten auf organische Weise erzielt werden.

Mitarbeiter

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

Künftige Märkte

Interhyp konzentriert sich mit einem aktuellen Marktanteil von 2,85% des Neugeschäfts in der privaten Baufinanzierung weiterhin auf die großen Wachstumsmöglichkeiten, die der deutsche Markt für das Geschäftsmodell des unabhängigen Hypothekensmaklers bietet. Die Wachstumschancen liegen dabei in der weiteren Gewinnung von Marktanteilen im Wettbewerb mit traditionellen Vertriebsmodellen und in der stärkeren Ausschöpfung des Antragsflusses durch erweiterte Produktlösungen neuer Bankpartner.

Künftige Produkte

Interhyp wird die Entwicklung neuer Baufinanzierungsprodukte durch intensive Gespräche mit aktuellen und potenziellen Finanzierungspartnern fördern. Interhyp geht davon aus, dass ab 2007 verstärkt ausländische Anbieter, die im deutschen Markt Fuß fassen wollen, Innovationen vorantreiben werden. Langfristig könnte dies zur Versorgung einer breiteren Schicht von Privatkunden mit Baufinanzierungsmöglichkeiten führen. Insbesondere ältere Darlehensnehmer, Interessenten mit wenig oder ohne Eigenkapital oder Kunden mit beeinträchtigter Kredithistorie könnten von dieser Entwicklung profitieren.

*Interhyp wird die **Entwicklung** im Produktbereich weiter vorantreiben.*

Künftige Dividenden

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

Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Für 2007 erwarten wir eine etwas abgeschwächte Wirtschaftsdynamik in den USA, ein weiterhin stürmisches Wachstum in Asien und eine Fortsetzung der positiven Entwicklung in Deutschland, die von einer weiterhin starken Exportkonjunktur, aber auch von stärkerem Konsum und Investitionsverhalten ausgehen sollte. Wir gehen davon aus, dass die US-Notenbank die Leitzinsen im ersten Halbjahr unverändert bei 5,25% belassen wird. Die langfristigen Kapitalmarktzinsen in den USA werden im Spannungsfeld zwischen schwächerem Wachstum und Inflationsgefahr jedoch durchaus kräftiger schwanken. Von der EZB erwarten wir bis zur Jahresmitte eine Anhebung der Leitzinsen auf 4,00%. Die langfristigen Zinsen werden stark von der jeweiligen Tendenz in den USA abhängen, gemessen an den Renditen für 10-jährige Pfandbriefe erwarten wir eine Schwankungsbreite zwischen 4,00% und 4,50%.

Nach einem zehnjährigen Rückgang ist der Wohnungsbau 2006 erstmals, auch als Folge der Abschaffung der Eigenheimzulage, um rund 2% angestiegen. Dabei liegt die Neubauaktivität weiterhin deutlich unter dem theoretischen Gleichgewichtsniveau. Für 2007 ist vor dem Hintergrund des konjunkturellen Aufschwungs und der verbesserten Einkommenserwartungen von einem leichten Anziehen der Aktivität auszugehen. Die Nachfrage nach Bestandsobjekten wird stark von der Nachhaltigkeit der Verbesserungen am Arbeitsmarkt und vom Vertrauen der Konsumenten abhängen. Die Erwerbs- und Finanzierungskosten in Relation zum Haushaltsnettoeinkommen haben aufgrund der tiefen Zinsen in den vergangenen Jahren deutlich abgenommen. Damit sollten Nachfrage- und Preiseffekte in den nächsten Jahren spürbar werden. Gemessen am Bundesbank-Neugeschäftsvolumen erwarten wir auf Basis der Run-Rate im zweiten Halbjahr 2006 ein Jahresvolumen von 175 bis 185 Mrd. EUR.

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

*Eine **Marktbereinigung** würde die Position von Interhyp weiter stärken.*

Künftige rechtliche Rahmenbedingungen

Die Europäische Kommission hat 2005 ein Grünbuch über Hypothekarkredite in der EU vorgelegt, woraufhin eine Regierungsexpertengruppe für Hypothekarkredite ins Leben gerufen und ein europäischer Dialog zwischen Vertretern der Hypothekarkreditbranche und Verbrauchern geführt wurde. Gegenstand der Überlegung ist, ob und gegebenenfalls in welchem Umfang der europäische Gesetzgeber die europäischen Baufinanzierungsmärkte regulieren soll. Im Grünbuch zur Finanzdienstleistungspolitik (2005 bis 2010) hat die Europäische Kommission ihre Absicht angekündigt, den Bereich der Kreditvermittlung einer eingehenden Prüfung zu unterziehen. Obwohl diese Maßnahmen – sollten sie entsprechend in eine EU-Richtlinie und nationale Gesetze münden – zu Kostensteigerungen führen könnten, dürfte sich durch die resultierende Marktbereinigung die relative Stärke von Interhyp im Wettbewerb festigen.

Die deutsche Finanzverwaltung behandelt die Dienstleistungen eines Untervermittlers bei der Vermittlung von Krediten als steuerpflichtig. Die Frage, inwieweit diese Auslegung mit europäischem Recht vereinbar ist, ist dem EuGH 2006 zur Vorabentscheidung vorgelegt worden. In 2007 ist mit einer Entscheidung des EuGH zu rechnen.

Erwartete Ertragslage

Für das laufende Geschäftsjahr 2007 erwarten wir weitere Marktanteilsgewinne und profitables Wachstum für Interhyp. Beim Finanzierungsvolumen erwarten wir eine Steigerung auf mehr als 6,0 Mrd. EUR. Auf dieser Basis halten wir einen Rohertrag von mehr als 80 Mio. EUR für realistisch. Wir halten es ebenfalls für realistisch, in 2007 ein EBIT von rund 32 Mio. EUR zu erreichen.

Für 2007 rechnen wir weiterhin mit einer normalisierten Steuerquote von rund 42%. Für das Geschäftsjahr 2008 ist erwähnenswert, dass sich die Unternehmensteuerreform in Deutschland – sofern sie wie entworfen beschlossen und umgesetzt wird – für unseren Jahresüberschuss positiv auswirken würde. Die derzeitige Steuerquote von rund 42% würde demnach gemäß eigenen Schätzungen auf ein Niveau von rund 36% absinken.

Erwartete Finanzlage

Aufgrund des durch den Börsengang in 2005 und die positiven Beiträge aus dem operativen Geschäft stark gestiegenen Bestands an liquiden Mitteln sind keine langfristigen Finanzierungsmaßnahmen über die Aufnahme von Fremdkapital geplant.

*Interhyp strebt eine **Ausschüttungsquote** von mindestens 50 Prozent an.*

Die Liquiditätsposition der Interhyp AG wird sich bei Erreichen des angestrebten Wachstums aufgrund des erzielbaren operativen Cash Flows noch weiter verbessern. Bezüglich unserer Dividenden an die Aktionäre streben wir kontinuierliche Steigerungen und eine Ausschüttungsquote von mindestens 50% an.

Chancen

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

Aus den Ergebnissen der ersten Phase unserer Regionalisierung erkennen wir im Privatkundengeschäft die Chancen, für unsere Kunden auch als in der Region ansässiger Spezialist vor Ort greifbar zu sein: 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.

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 und Finanzdienstleistern, die ihrerseits die Chancen in der Zusammenarbeit mit einem Baufinanzierungsspezialisten suchen und von den Skalierungseffekten profitieren wollen.

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

Interhyp will die Informationslage der Verbraucher verbessern.

Zusätzliche Chancen

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

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

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

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

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

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

Der Konzernabschluss

Konzernergebnis der Interhyp AG zum 31. Dezember 2006 in EUR

	Erläuterungen	01.01.–31.12.2006	angepasst 01.01.–31.12.2005	+/-
Umsatzerlöse	(13)	70.630.321	46.703.042	51%
Aufwendungen für Vermittlungen durch Dritte	(14)	10.546.797	7.346.829	44%
Rohhertrag		60.083.524	39.356.213	53%
Personalaufwand	(15)	22.922.339	16.691.419	37%
davon Vertrieb		18.722.697	13.722.244	36%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(16)	13.522.416	8.776.084	54%
davon Marketing		6.086.204	2.694.909	126%
Abschreibungen		1.225.776	954.268	28%
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		22.412.994	12.934.441	73%
Zinsertrag		1.151.087	300.180	283%
Zinsaufwand		110.445	229.112	-52%
Zinsergebnis	(17)	1.040.642	71.068	
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT)		23.453.636	13.005.509	80%
Steuerergebnis	(18)	-9.759.135	-2.155.840	
Jahresüberschuss		13.694.501	10.849.669	26%
Ergebnis je Aktie IAS 33	Erläuterungen	01.01.–31.12.2006	angepasst 01.01.–31.12.2005	
Jahresüberschuss		13.694.501	10.849.669	
Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien		6.498.350	5.944.225	
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	(19)	2,11	1,83	
Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen potenziellen Aktien		6.557.797	5.994.184	
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	(19)	2,09	1,81	

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

Konzernbilanz der Interhyp AG zum 31. Dezember 2006 in EUR

Aktiva			angepasst
	Erläuterungen	per 31.12.2006	per 31.12.2005
Langfristiges Vermögen			
Immaterielle Vermögenswerte	(1)	664.316	441.787
Sachanlagen	(2)	2.494.184	1.546.604
Forderungen aus Provisionen	(3)	472.885	316.586
Sonstige Vermögenswerte	(4)	494.523	397.649
Latente Steueransprüche	(18)	304.259	1.413.848
		4.430.167	4.116.473
Kurzfristiges Vermögen			
Forderungen aus Provisionen	(3)	17.163.054	11.626.034
Sonstige Vermögenswerte	(4)	609.057	253.348
Wertpapiere	(5)	10.992.450	1.003.150
Zahlungsmittel	(6)	37.593.782	33.945.470
		66.358.343	46.828.003
Bilanzsumme		70.788.510	50.944.476
Passiva			
	Erläuterungen	per 31.12.2006	angepasst per 31.12.2005
Eigenkapital			
(7)			
Gezeichnetes Kapital		6.498.350	6.498.350
Kapitalrücklage		33.008.021	32.528.058
Neubewertungsrücklage		-2.782	0
Angesammelte Gewinne		14.926.265	1.231.763
		54.429.854	40.258.171
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen			
Sonstige Rückstellungen	(8)	160.967	279.100
Langfristige Finanzschulden	(12)	800	800
Latente Steuerschulden	(18)	90.686	121.173
Sonstige Verbindlichkeiten	(11)	583.349	378.325
		835.802	779.398
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(10)	3.371.904	3.404.680
Sonstige Rückstellungen	(8)	126.800	88.100
Steuerschulden	(9)	5.520.061	1.321.558
Kurzfristige Finanzschulden	(12)	0	352.380
Sonstige Verbindlichkeiten	(11)	6.504.089	4.740.188
		15.522.854	9.906.906
Bilanzsumme		70.788.510	50.944.476

Eigenkapitalveränderungsrechnung der Interhyp AG in EUR (angepasst)

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Neubewertungs- rücklage	Angesammelte Gewinne	Gesamt
Stand 01.01.2005	114.975	11.981.684	0	-9.617.906	2.478.753
Erhöhung Kapital durch Wandlung von Wandelschuldverschreibungen	43.916	-41.932			1.984
Aufwand aus der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen		322.915			322.915
Erhöhung Eigenkapital durch Umwandlung aus Kapitalrücklage	5.639.459	-5.639.459			0
Erhöhung Eigenkapital durch Ausgabe von Aktien	700.000	28.700.000			29.400.000
Verrechnung von Kosten aus dem Börsengang mit der Kapitalrücklage abzgl. Steuereffekt		-2.795.150			-2.795.150
	6.498.350	32.528.058		-9.617.906	29.408.502
Konzernergebnis				10.849.669	10.849.669
Gesamtes Periodenergebnis				10.849.669	10.849.669
Stand 31.12.2005 (angepasst)	6.498.350	32.528.058	0	1.231.763	40.258.171
Aufwand aus der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen		479.963			479.963
Summe des direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisses			-2.782		-2.782
Konzernergebnisses				13.694.501	13.694.501
Gesamtes Periodenergebnis			-2.782	13.694.501	13.691.719
Stand 31.12.2006	6.498.350	33.008.021	-2.782	14.926.265	54.429.854

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

Kapitalflussrechnung der Interhyp AG zum 31. Dezember 2006 in EUR

Erläuterungen	01.01. – 31.12.2006	angepasst 01.01. – 31.12.2005
Konzernergebnis	13.694.501	10.849.669
Ertragsteuern	-9.759.135	-2.155.840
Ergebnis vor Ertragsteuern	23.453.636	13.005.509
Berichtigungen		
Abschreibungen auf Anlagevermögen	1.225.775	954.268
Finanzergebnis	-1.040.642	-71.068
Aufwand aus der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen	479.963	322.915
Veränderung der Forderungen und sonstiger Vermögenswerte	-5.822.346	-7.511.259
Veränderung der Rückstellungen	-79.433	-11.900
Veränderung der Verbindlichkeiten	1.936.148	4.744.262
Gezahlte Ertragsteuern	-4.585.375	-316.400
Gezahlte Zinsen	-97.219	-207.414
Sonstige zahlungsunwirksame Posten	90.689	-176
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	15.561.195	10.908.737
Erwerb von Anlagevermögen	-2.493.145	-1.611.873
Erhaltene Zinsen	883.542	277.692
Erwerb von Wertpapieren	-25.041.250	0
Veräußerung von Wertpapieren	15.094.500	0
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-11.556.354	-1.334.181
Tilgung von Finanzschulden	-356.531	-3.061.152
Eigenkapitalerhöhung durch Ausgabe von Aktien	0	29.400.000
Einzahlungen aus der Begebung von Wandelschuldverschreibungen	0	1.032
Auszahlungen für Börsengangskosten	0	-4.902.052
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	-356.531	21.437.828
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	3.648.311	31.012.383
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	33.945.470	2.933.087
Finanzmittelfonds am Ende der Periode (6)	37.593.782	33.945.470

->> Grundlagen

->> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

->> Konzernbilanz

->> Gewinn- und Verlustrechnung

->> Sonstiges

->> Angaben nach §315 HGB

Erläuterungen zum Konzernabschlusszum 31. Dezember 2006 nach
International Financial Reporting Standards**I. Allgemeine Grundlagen des Konzernabschlusses****Wirtschaftliche Grundlagen**

Die Interhyp AG (die „Gesellschaft“) ist unter der Nummer HRB 125915 in das Handelsregister des Amtsgerichts München eingetragen. Der Sitz der Firma befindet sich in der Marcel-Breuer-Straße 18 in 80807 München, Deutschland. Die Interhyp AG ist seit dem 29. September 2005 im amtlichen Markt im Marktsegment „Prime Standard“ der Deutschen Börse AG gelistet. Seit dem 19. Dezember 2005 werden die Aktien im Aktienindex „SDAX“ geführt. Die Wertpapierkennnummer lautet 512170.

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

Der Vorstand hat den Konzernabschluss der Interhyp AG für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006 am 22. Februar 2007 aufgestellt und wird diesen dem Aufsichtsrat am 16. März 2007 zur Veröffentlichung vorlegen. Er kann grundsätzlich auch nach der Freigabe durch die Hauptversammlung noch geändert werden.

Allgemeine Angaben

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

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

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

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

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

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

IFRS-Standards und -Interpretationen neu und überarbeitet

IAS 19	Änderung – Leistungen an Arbeitnehmer
IAS 21	Änderung – Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse
IAS 39	Änderung – Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung
IFRIC 4	Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält
IFRIC 5	Rechte auf Anteile an Fonds für Entsorgung, Wiederherstellung und Umweltsanierung
IFRIC 6	Verbindlichkeiten, die sich aus einer Teilnahme an einem spezifischen Markt ergeben – Elektro- und Elektronik-Altgeräte

Die wesentlichen Auswirkungen dieser Änderungen stellen sich wie folgt dar:

IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer

Der Konzern hat die Änderungen von IAS 19 erstmals zum 1. Januar 2006 angewandt. Sie führten zu keinen zusätzlichen Angaben und nicht zu einer Änderung von angewandten Bilanzierungs- oder Bewertungsmethoden, da der Konzern keine Zusagen zu leistungsorientierten Versorgungsplänen erteilt hat.

IAS 21 Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse

Der Konzern hat die Änderungen von IAS 21 erstmals zum 1. Januar 2006 angewandt. Die Anwendung des Standards hatte keinen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, da keine ausländischen Geschäftsbetriebe im Konzern vorhanden sind.

IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung

Bilanzierung von Finanzgarantien, Bilanzierung der Absicherung erwarteter konzerninterner Transaktionen, Fair Value Option. Die Anwendung dieser Änderung hatte keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

IFRIC 4 Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält

Der Konzern hat IFRIC 4 erstmals zum 1. Januar 2006 angewandt. Diese Interpretation enthält Leitlinien zur Ermittlung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, auf das die Bilanzierungsvorschriften für Leasingverhältnisse anzuwenden sind. Diese Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zum 31. Dezember 2006 und zum 31. Dezember 2005.

IFRIC 5 Rechte auf Anteile an Fonds für Entsorgung, Wiederherstellung und Umweltsanierung und IFRIC 6 Verbindlichkeiten, die sich aus einer Teilnahme an einem spezifischen Markt ergeben – Elektro- und Elektronik-Altgeräte

Der Konzern hat IFRIC 5 und IFRIC 6 erstmals zum 1. Januar 2006 angewandt. Die Anwendung dieser Standards hatte keinen Einfluss auf den Konzernabschluss.

->> Grundlagen

->> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

->> Konzernbilanz

->> Gewinn- und Verlustrechnung

->> Sonstiges

->> Angaben nach §315 HGB

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

Standard/ Interpretation		Anzuwenden ab	Geplante Anwendung bei Interhyp	Datum des EU-Endorsements
IAS 1 Änderungen – Angaben zum Kapital	*	1. Januar 2007	Geschäftsjahr 2007	11. Januar 2006
IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben	*	1. Januar 2007	Geschäftsjahr 2007	11. Januar 2006
IFRS 8 Operating Segments	*	1. Januar 2009	Geschäftsjahr 2007	offen
IFRIC 7 Anwendung des Anpassungsansatzes nach IAS 21 – Rechnungslegung in Hochinflationländern	*	1. März 2006	Geschäftsjahr 2007	8. Mai 2006
IFRIC 8 Anwendungsbereich von IFRS 2	*	1. Mai 2006	Geschäftsjahr 2008	8. September 2006
IFRIC 9 Neubeurteilung eingebetteter Derivate	*	1. Juni 2006	Geschäftsjahr 2007	8. September 2006
IFRIC 10 Zwischenberichter- stattung und Impairment	*	1. November 2006	Geschäftsjahr 2007	offen
IFRIC 11 IFRS 2 Group and Treasury Share Transactions	*	1. März 2007	Geschäftsjahr 2008	offen
IFRIC 12 Service Concession Agreement	*	1. März 2007	Geschäftsjahr 2007	offen

* Die Gesellschaft erwartet durch die Anwendung dieser Standards keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Der Konzern hat für 2006 die Kapitalflussrechnung entsprechend dem Gliederungsvorschlag nach IAS 7 erstellt. Der Vorjahresausweis wurde entsprechend angepasst. Auswirkungen ergaben sich dabei auf den Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, der um 278 TEUR höher ausgefallen ist. Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit verringerte sich dagegen um 278 TEUR.

Mit Hilfe der Segmentberichterstattung soll es möglich sein, die bisherige Ertragskraft des Konzerns besser zu verstehen, die Risiken und Erträge des Konzerns besser einzuschätzen und den Konzern insgesamt besser zu beurteilen. Um der Zielsetzung des IAS 14 (Segmentberichterstattung) gerecht zu werden, hat der Konzern sich in 2006 entschlossen, die Darstellung zu ändern. Der Vorjahresausweis wurde entsprechend angepasst. So wurde u. a. die Position „wesentliche nicht zahlungswirksame Aufwendungen nach Segmenten“ (497 TEUR, Vorjahr: 323 TEUR) neu eingeführt und die Segmentschulden um die Angabe über die nicht zuordenbaren Schulden (5.612 TEUR, Vorjahr: 1.675 TEUR) ergänzt.

Konsolidierungskreis

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

Haselsteiner & Wolsdorf GmbH, München
Prohyp GmbH, München
Hausfinanz Beratungsgesellschaft mbH, München

Die Haselsteiner & Wolsdorf GmbH, München, wurde in 2003 erworben.

Die Prohyp GmbH, München, macht im Geschäftsjahr 2006 von der Befreiungsvorschrift des § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch.

Die Hausfinanz Beratungsgesellschaft mbH wurde im Geschäftsjahr 2004 gegründet. Ziel war es, neue Vertriebswege zu erschließen. Nach einer Überprüfung wurde zum Jahresende 2004 die strategische Entscheidung getroffen, sämtliche Aktivitäten der Hausfinanz einzustellen.

Konsolidierungsgrundsätze

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

Das Geschäftsjahr der Interhyp AG und ihrer Tochtergesellschaften endet jeweils am 31. Dezember. Alle konzerninternen Salden, Transaktionen, Erträge, Aufwendungen, Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen, die im Buchwert von Vermögenswerten enthalten sind, werden in voller Höhe eliminiert.

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

IFRS 3 wurde auf alle Unternehmenszusammenschlüsse mit Datum des Vertragsabschlusses am oder nach dem 31. März 2004 angewendet.

Des Weiteren bewertet der Konzern im Rahmen der Erstbewertung die identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten in voller Höhe mit ihren beizulegenden Zeitwerten zum Zeitpunkt des Erwerbs.

->> Grundlagen

->> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

->> Konzernbilanz

->> Gewinn- und Verlustrechnung

->> Sonstiges

->> Angaben nach §315 HGB

II. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Annahmen und Schätzungen

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

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

Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen

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

Unsicherheiten bei der Schätzung

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund deren ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden notwendig sein könnte, beinhalten insbesondere die Annahmen zu der Rückstellung für Rückbauverpflichtungen.

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

Der Konzern schätzt, dass einige Forderungen aus Provisionen als uneinbringlich anzusehen sind. Diese Forderungen wurden entsprechend wertberichtigt.

Immaterielle Vermögenswerte

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

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

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

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

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer liegen im Konzern keine vor.

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

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

Software und Softwarelizenzen	3 Jahre
Kundenstamm	6 Jahre

Die Aufwendungen aus Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus in Vorjahren vollzogenen Unternehmenserwerben beliefen sich auf 29 TEUR (Vorjahr: 29 TEUR).

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

Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungsaufwendungen werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie angefallen sind. Die gesamten Aufwendungen für Forschung betragen im Berichtszeitraum 1.157 TEUR (Vorjahr: 937 TEUR).

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

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

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

Der Entwicklungsaufwand wird im angefallenen Jahr aktiviert und über die Dauer von drei Jahren abgeschrieben.

->> Grundlagen

->> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

->> Konzernbilanz

->> Gewinn- und Verlustrechnung

->> Sonstiges

->> Angaben nach §315 HGB

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten – mit Ausnahme der Kosten der laufenden Instandhaltung – abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Diese Kosten umfassen die Kosten für den Ersatz eines Teils eines solchen Gegenstandes zum Zeitpunkt des Anfalls der Kosten, wenn die Ansatzkriterien erfüllt sind. Hierzu gehören unter anderem aktivierte Mietereinbauten, die aus Rückbauverpflichtungen resultieren. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen die geschätzten Nutzungsdauern der Vermögenswerte zugrunde.

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

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

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

Fremdkapitalkosten

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

Leasing

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

Eine erneute Beurteilung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis beinhaltet, ist nach dem Beginn des Leasingverhältnisses nur dann vorzunehmen, wenn eine der folgenden Bedingungen erfüllt ist: (a.) Es erfolgt eine Änderung der Vertragsbedingungen, sofern sich die Änderung nicht nur auf eine Erneuerung oder Verlängerung der Vereinbarung bezieht, (b.) eine Erneuerungsoption wird ausgeübt oder eine Verlängerung gewährt, es sei denn, die Erneuerungs- oder Verlängerungsbestimmungen wurden bereits ursprünglich in der Laufzeit des Leasingverhältnisses berücksichtigt, (c.) es erfolgt eine Änderung der Feststellung, ob die Erfüllung von einem spezifischen Vermögenswert abhängt, oder (d.) es erfolgt eine wesentliche Änderung des Vermögenswerts.

Wird eine Neueinschätzung vorgenommen, so hat die Bilanzierung des Leasingverhältnisses zu beginnen bzw. ist die Bilanzierung des Leasingverhältnisses zu beenden: (I) im Fall von Buchstaben a), c) oder d) ab dem Zeitpunkt, zu dem die Änderung der Umstände eintritt, die eine erneute Beurteilung hervorgerufen hat, (II) im Fall des Buchstabens b) ab dem Beginn des Erneuerungs- oder Verlängerungszeitraums.

Bei Leasingvereinbarungen, die vor dem 1. Januar 2005 abgeschlossen wurden, gilt in Übereinstimmung mit den Übergangsvorschriften von IFRIC 4 der 1. Januar 2005 als Zeitpunkt des Abschlusses der Leasingvereinbarung.

Konzern als Leasingnehmer

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

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

Im Konzern liegen keine Finanzierungsleasingverträge vor.

Leasingzahlungen für Operating-Leasing-Verhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In den sonstigen finanziellen Verpflichtungen wird über die entsprechende zukünftige Belastung berichtet.

Wertminderung von nichtfinanziellen Vermögenswerten

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

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

Forderungen aus Provisionen und sonstige Vermögenswerte

Forderungen aus Provisionen und sonstige Vermögenswerte werden mit dem ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung für uneinbringliche Forderungen angesetzt. Eine Wertberichtigung wird vorgenommen, wenn ein objektiver substantieller Hinweis vorliegt, dass der Konzern nicht in der Lage sein wird, die Forderung einzuziehen. Forderungen werden ausgebucht, sobald sie uneinbringlich sind.

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

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen in der Bilanz umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben sowie kurzfristige, hochliquide Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs. Der Finanzmittelfonds in der Konzern-Kapitalflussrechnung wird entsprechend der obigen Definition abgegrenzt.

Die Buchwerte der liquiden Mittel, Forderungen, Verbindlichkeiten und sonstigen Rückstellungen entsprechen wegen der kurzfristigen Fälligkeit dieser Instrumente in etwa den Zeitwerten.

Finanzinvestitionen und sonstige finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden in Abhängigkeit vom Einzelfall entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Die finanziellen Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von anderen Finanzinvestitionen als solchen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, werden darüber hinaus Transaktionskosten berücksichtigt, die direkt dem Erwerb des Vermögenswerts zuzurechnen sind. Die Beurteilung, ob ein Vertrag ein eingebettetes Derivat enthält, wird zum Zeitpunkt vorgenommen, zu dem das Unternehmen erstmals Vertragspartei wird. Die eingebetteten Derivate werden vom Basisvertrag getrennt, wenn dieser nicht zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam erfasst wird und eine Analyse ergibt, dass die wirtschaftlichen Merkmale und Risiken des eingebetteten Derivats nicht eng mit den wirtschaftlichen Merkmalen und Risiken des Basisvertrages verbunden sind.

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

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

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Die Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte enthält die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte eingestuft werden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Vermögenswerten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

Enthält ein Vertrag ein oder mehrere eingebettete Derivate, darf der gesamte strukturierte Vertrag als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteter finanzieller Vermögenswert eingestuft werden, es sei denn, das/die eingebettete(n) Derivat(e) verändert/verändern die ansonsten anfallenden Zahlungsströme aus dem Vertrag nur unerheblich oder eine Abspaltung des eingebetteten Derivats ist unzulässig.

Finanzielle Vermögenswerte dürfen beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte designiert werden, wenn folgende Kriterien erfüllt sind: (I) Die Einstufung beseitigt oder reduziert erheblich Inkongruenzen, die sich aus der ansonsten vorzunehmenden Bewertung von Vermögenswerten ergeben würden, oder (II) die Vermögenswerte sind Bestandteil einer Gruppe von finanziellen

Vermögenswerten, die gemäß einer dokumentierten Risikomanagementstrategie gesteuert und deren Wertentwicklung auf Grundlage des beizulegenden Zeitwerts beurteilt wird, oder (III) der finanzielle Vermögenswert enthält ein getrennt zu erfassendes eingebettetes Derivat. Zum 31. Dezember 2006 waren keine Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet designiert (Vorjahr: 0).

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder zumindest ermittelbaren Zahlungsbeträgen und festen Fälligkeitsterminen, die der Konzern bis zur Fälligkeit zu halten beabsichtigt und in der Lage ist. Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen werden nach ihrer erstmaligen Erfassung zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Dies ist der Betrag, mit dem ein finanzieller Vermögenswert bei der erstmaligen Erfassung bewertet wurde, abzüglich Tilgungen, zuzüglich oder abzüglich der kumulierten Amortisierung einer etwaigen Differenz zwischen dem ursprünglich angesetzten Betrag und dem bei Endfälligkeit rückzahlbaren Betrag unter Anwendung der Effektivzinsmethode sowie abzüglich der Wertberichtigung für Wertminderungen. In diese Berechnung fließen alle zwischen den Vertragsparteien gezahlten oder erhaltenen Gebühren und sonstige Entgelte ein, die ein integraler Teil des Effektivzinssatzes, der Transaktionskosten und aller anderen Agien und Disagien sind. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Finanzinvestitionen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen. Zum 31. Dezember 2006 waren keine bis zur Endfälligkeit gehaltenen Finanzinvestitionen vorhanden (Vorjahr: 0).

Forderungen

Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich Wertberichtigung für Wertminderungen bewertet. Fortgeführte Anschaffungskosten werden unter Berücksichtigung sämtlicher Disagien und Agien beim Erwerb berechnet und beinhalten sämtliche Gebühren, die ein integraler Teil des Effektivzinssatzes und der Transaktionskosten sind. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und nicht in eine der drei vorstehend genannten Kategorien eingestuft sind. Nach dem erstmaligen Ansatz werden zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei die nicht realisierten Gewinne oder Verluste direkt im Eigenkapital, in der Rücklage für nicht realisierte Gewinne, erfasst werden. Bei Abgang von Finanzinvestitionen wird der zuvor im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht. Erhaltene oder gezahlte Zinsen aus Finanzinvestitionen werden als Zinserträge oder Zinsaufwendungen ausgewiesen. Es wird die Effektivzinsmethode angewandt. Dividenden aus Finanzinvestitionen werden mit Entstehung des Rechtsanspruchs auf die Zahlung erfolgswirksam als „erhaltene Dividenden“ erfasst.

Beizulegender Zeitwert

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

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

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

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

Vermögenswerte, die mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden

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

Es wird zunächst festgestellt, ob ein objektiver Hinweis auf Wertminderung bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen bedeutsam sind, individuell und bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen nicht bedeutsam sind, individuell oder zusammen besteht. Stellt der Konzern fest, dass für einen individuell untersuchten finanziellen Vermögenswert, sei er bedeutsam oder nicht, kein objektiver Hinweis auf Wertminderung vorliegt, ordnet er den Vermögenswert einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte mit vergleichbaren Ausfallrisikoprofilen zu und untersucht sie zusammen auf Wertminderung. Vermögenswerte, die individuell auf Wertminderung untersucht werden und für die eine Wertberichtigung erfasst wird, werden nicht in die pauschale Wertminderungsbeurteilung auf Portfoliobasis einbezogen.

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

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

Zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen

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

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

Steuern

Tatsächliche Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden

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

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

Latente Steuern

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Verbindlichkeitsmethode auf zum Bilanzstichtag bestehende temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz. Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst.

Latente Steueransprüche werden für abzugsfähige temporäre Unterschiede, noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge und nicht genutzte Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können.

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

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten.

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

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

Sonstige Rückstellungen

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z.B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung abzüglich der Erstattung ausgewiesen. Ist der aus der Diskontierung resultierende Zinseffekt

-> Grundlagen

-> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

-> Konzernbilanz

-> Gewinn- und Verlustrechnung

-> Sonstiges

-> Angaben nach §315 HGB

wesentlich, werden Rückstellungen zu einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der, sofern im Einzelfall erforderlich, die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Zinsaufwand erfasst.

Die Auswirkungen von Veränderungen bei den Schätzungen wurden laufend erfolgswirksam erfasst.

Bei beitragsorientierten Altersversorgungssystemen werden die Beiträge unmittelbar als Aufwand verrechnet. Da über die Beitragszahlungen hinaus keine weiteren Verpflichtungen bestehen, ergibt sich insoweit kein Rückstellungsbedarf.

Finanzschulden

Finanzschulden werden bei der erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung abzüglich der mit der Aufnahme verbundenen Transaktionskosten bewertet. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Finanzschulden unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

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

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

Enthält ein Vertrag ein oder mehrere eingebettete Derivate, darf der gesamte strukturierte Vertrag als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeit eingestuft werden, es sei denn, das/die eingebettete(n) Derivat(e) verändert/verändern die ansonsten anfallenden Zahlungsströme aus dem Vertrag nur unerheblich oder eine Abspaltung des eingebetteten Derivats ist unzulässig.

Finanzielle Verbindlichkeiten dürfen beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten designiert werden, wenn folgende Kriterien erfüllt sind: (I) Die Einstufung beseitigt oder reduziert erheblich Inkongruenzen, die sich aus der ansonsten vorzunehmenden Bewertung von Verbindlichkeiten oder der Erfassung von Gewinnen und Verlusten zu unterschiedlichen Bewertungsmethoden ergeben würden, oder (II) die Verbindlichkeiten sind Bestandteil einer Gruppe von finanziellen Verbindlichkeiten, die gemäß einer dokumentierten Risikomanagementstrategie gesteuert und deren Wertentwicklung auf Grundlage des beizulegenden Zeitwerts beurteilt wird, oder (III) die finanzielle Verbindlichkeit enthält ein getrennt zu erfassendes eingebettetes Derivat. Zum 31. Dezember 2006 waren keine finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet designiert (Vorjahr: 0).

Verbindlichkeiten

Kurzfristige Verbindlichkeiten sind zu ihrem Rückzahlungswert passiviert. Nach erstmaliger Erfassung werden langfristige Verbindlichkeiten anschließend grundsätzlich unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Derivate Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Die Gesellschaft hatte zum 31. Dezember 2005 wie zum 31. Dezember 2006 keine derivativen Finanzinstrumente.

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten

Finanzielle Vermögenswerte

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

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

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

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

Umsatzrealisierung

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

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

Erbringung von Dienstleistungen

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

Zinserträge

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

Dividenden

Erträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

Aktienbasierte Vergütungen

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

Der Wert der im Austausch für Eigenkapitalinstrumente des Unternehmens erhaltenen Güter oder Dienstleistungen, die einzeln oder insgesamt nicht identifiziert werden können, wird als Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert der aktienbasierten Vergütung und dem beizulegenden Zeitwert der erhaltenen identifizierbaren Güter und Dienstleistungen zum Zeitpunkt der Gewährung ermittelt.

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

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

Für Vergütungsrechte, die nicht ausübbar werden, wird kein Aufwand erfasst. Hiervon ausgenommen sind Vergütungsrechte, für deren Ausübbarkeit bestimmte Marktbedingungen erfüllt sein müssen. Diese werden

unabhängig davon, ob die Marktbedingungen erfüllt sind, als ausübbar betrachtet, vorausgesetzt, dass alle sonstigen Leistungsbedingungen erfüllt sind.

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

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

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

III. Erläuterungen zur Konzernbilanz

Vorbemerkung: Anpassung des Vorjahres

Der Konzern hat die ertragsteuerlichen Vorteile aus Kapitalbeschaffungskosten im Einklang mit IAS 32.37 in 2005 von der Eigenkapitaltransaktion abgezogen. Da die steuerlichen Verlustvorträge und somit auch die Kapitalbeschaffungskosten jedoch in 2005 zum Teil steuerlich abzugsfähig waren, wurde die Auflösung der latenten Steuern entsprechend periodengerecht angepasst. Diese Anpassung führt in 2005 zu einer Auflösung der latenten Steuern und einer Erhöhung des latenten Steueraufwands in Höhe von 2.106 TEUR. Die Steueraufwandsbuchung ist nicht zahlungswirksam. Nach der Anpassung beträgt das Konzernergebnis 2005 10.850 TEUR. Das Ergebnis je Aktie 2005 (unverwässert) veränderte sich von 2,18 EUR auf 1,83 EUR.

Die Korrektur erfolgt gemäß IAS 8.

(1) Immaterielle Vermögenswerte

Die Entwicklung der einzelnen Posten der immateriellen Vermögenswerte ist im Anlagespiegel dargestellt (s. Seite 70).

(2) Sachanlagen

Die Entwicklung der einzelnen Posten der Sachanlagen ist im Anlagespiegel dargestellt (s. Seite 70).

-> Grundlagen

-> Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

-> Konzernbilanz

-> Gewinn- und Verlustrechnung

-> Sonstiges

-> Angaben nach §315 HGB

Anlagenspiegel für 2006 in EUR

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

Anlagenspiegel für 2005 in EUR

	01.01.2005	Anschaffungs- oder Herstellungskosten		31.12.2005
		Zugänge	Abgänge	
Immaterielle Vermögenswerte				
Entwicklungskosten	526.606,26	143.655,65	116.864,59	553.397,32
Software und Lizenzen	389.445,39	103.482,26	3.834,69	489.092,96
Kundenprofile	172.117,03	0,00	0,00	172.117,03
	1.088.168,68	247.137,91	120.699,28	1.214.607,31
Sachanlagen				
Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.189.790,14	1.307.546,06	55.683,08	2.441.653,12
Anzahlungen auf Sachanlagen	0,00	57.189,39	0,00	57.189,39
Mietereinbauten	150.000,00	129.100,00	0,00	279.100,00
	1.339.790,14	1.493.835,45	55.683,08	2.777.942,51
Summe	2.427.958,82	1.740.973,36	176.382,36	3.992.549,82

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

01.01.2005	Abschreibungen		Buchwert 31.12.2005	31.12.2005
	Zugänge	Abgänge		
190.083,85	261.349,28	116.864,59	334.568,54	218.828,78
282.983,70	87.428,95	3.834,69	366.577,96	122.515,00
42.976,55	28.697,63	0,00	71.674,18	100.442,85
516.044,10	377.475,86	120.699,28	772.820,68	441.786,63
669.428,83	552.587,37	55.683,08	1.166.333,12	1.275.320,00
0,00	0,00	0,00	0,00	57.189,39
40.800,00	24.205,00	0,00	65.005,00	214.095,00
710.228,83	576.792,37	55.683,08	1.231.338,12	1.546.604,39
1.226.272,93	954.268,23	176.382,36	2.004.158,80	1.988.391,02

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

(3) Forderungen aus Provisionen

Die Forderungen aus Provisionen setzen sich wie folgt zusammen:

<i>In TEUR</i>		
	2006	2005
Forderungen, brutto	18.493	12.337
Wertberichtigungen	-857	-394
Summe	17.636	11.943
Kurzfristiger Anteil	17.163	11.626
Langfristiger Anteil	473	317

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

(4) Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen Vermögenswerte (kurzfristig) beinhalten in erster Linie Zinsabgrenzungen für Wertpapiere (221 TEUR, Vorjahr: 6 TEUR) sowie Rechnungsabgrenzungsposten aus Wartungsverträgen, Leasingsonderzahlungen und Zeitschriftenabonnements.

Die sonstigen Vermögenswerte (langfristig) beinhalten Bankguthaben in Höhe von 495 TEUR (Vorjahr: 398 TEUR), die als Mietkautionen dienen. Entsprechend IAS 1.57d „Darstellung des Abschlusses“ werden sie unter dem langfristigen Vermögen ausgewiesen.

(5) Wertpapiere

Die Wertpapiere beinhalten Investitionen in öffentlich gehandelte Pfandbriefe. Sie sind als zur Veräußerung verfügbare Kapitalanlagen klassifiziert.

<i>In TEUR</i>				
Pfandbrief	Effektiver Zinssatz	Fälligkeit	2006	2005
3,125% Bayerische Handelsbank	2,98%	02.03.2007	499	501
3,3% DG Hyp	3,02%	31.05.2007	497	502
1,25% Hypothekenbank in Essen	3,13%	05.01.2007	4.999	0
2,65% Hypo Real Estate	3,28%	26.01.2007	4.997	0
Summe			10.992	1.003

Die abgegrenzten Zinserträge werden unter den sonstigen Vermögenswerten (kurzfristig) ausgewiesen.

(6) Zahlungsmittel

Die Zahlungsmittel setzen sich aus Kassenbestand, Bankguthaben, kurzfristigen Einlagen sowie kurzfristigen, hochliquiden Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs zusammen. Die Bankguthaben werden mit variablen Zinssätzen für täglich fällige Guthaben verzinst. Kurzfristige Einlagen erfolgen für Zeiträume von einem bis drei Monaten und werden mit den jeweiligen Zinssätzen für kurzfristige Einlagen verzinst.

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

(7) Eigenkapital

Die Entwicklung des Eigenkapitals ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Interhyp AG beträgt zum 31. Dezember 2006 6.498.350,00 EUR (Vorjahr: 6.498.350,00 EUR) und ist eingeteilt in 6.498.350 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 EUR. Sämtliche ausgegebenen Aktien sind vollständig eingezahlt.

Genehmigtes Kapital

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

Bedingtes Kapital

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

In EUR

	2006	2005
Bedingtes Kapital 2000/I	0	4.400
Bedingtes Kapital 2005/I	20.000	20.000
Bedingtes Kapital 2005/II	172.637	172.637
Summe	192.637	197.037

Für das bedingte Kapital 2000/I in Höhe von 88,00 EUR (Wert nach Kapitalerhöhung 4.400,00 EUR) ist die Wandlungsfrist am 31. Dezember 2005 verstrichen. Es können keine Wandlungsrechte mehr ausgeübt werden. Das bedingte Kapital wurde durch den Beschluss des Aufsichtsrats vom 5. Mai 2006 aufgehoben. Die Eintragung in das Handelsregister erfolgte am 7. Juni 2006.

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

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

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

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

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

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

Management- und Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (Aktienoptionsprogramm)

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

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

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

Übersicht Aktienoptionen				
	2006	2006	2005	2005
	Anzahl	DA	Anzahl	DA
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehend	85.000	42,00 EUR	0	-
In der Berichtsperiode gewährt	0	-	85.000	42,00 EUR
In der Berichtsperiode ausgeübt	0	-	0	-
In der Berichtsperiode verfallen	2.500	42,00 EUR	0	-
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehend	82.500	42,00 EUR	85.000	42,00 EUR
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbar	0	-	0	-

Die gewichtete durchschnittliche Vertragsrestlaufzeit für zum 31. Dezember 2006 bestehende Aktienoptionen beträgt 8,75 Jahre (Vorjahr: 9,75 Jahre).

Der beizulegende Zeitwert der gewährten Aktienoptionen wird zum Zeitpunkt der Gewährung mittels Anwendung eines allgemein anerkannten Optionspreismodells festgelegt. Der Berechnung lagen folgende Parameter zugrunde:

Berechnungsgrundlagen Aktienoptionen		
	2006	2005
Erwartete Volatilität	25 %	25 %
Fluktuation p. a.	5 %	5 %
Risikoloser Zinssatz je nach erwarteter Laufzeit	2,9- 3,14 %	2,9- 3,14 %
Dividendenrendite	0 %	0 %
Ausgabepreis	42,00 EUR	42,00 EUR
Marktpreis zum Zeitpunkt der Ausgabe	8,76-13,21 EUR	8,76-13,21 EUR

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

Der Aufwand aus der Begebung von Aktienoptionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente an Mitarbeiter wird als Personalaufwand (262 TEUR, Vorjahr: 52 TEUR) erfasst.

Wandelschuldverschreibungen

In 2005 wurden Wandelschuldverschreibungen an Mitarbeiter und an ein ehemaliges Mitglied des Aufsichtsrats ausgegeben. Die Mitarbeiter und das ehemalige Mitglied des Aufsichtsrats haben in 2005 den Nominalbetrag der

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

Wandelschuldverschreibungen von jeweils 2,00 EUR eingezahlt. Die Verzinsung der Wandelschuldverschreibungen erfolgt mit 1% p.a. Am Ende der Laufzeit der Wandelschuldverschreibungen ist der Nominalbetrag zur Rückzahlung fällig, sofern keine Wandlung erfolgt ist.

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

Zum 31. Dezember 2006 waren die folgenden Wandelschuldverschreibungen ausgegeben:

Übersicht Wandelschuldverschreibungen 2006

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

Zum 31. Dezember 2005 waren die folgenden Wandelschuldverschreibungen ausgegeben:

Übersicht Wandelschuldverschreibungen 2005

	Mitarbeiter*)	Gesamt
Stand 1. Januar 2005	964	964
Neu ausgegeben	516	516
Ausgeübt	992	992
Verfallen	88	88
Stand 31. Dezember 2005	400	400
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbar	0	0

*Einschließlich eines ehemaligen Mitglieds des Aufsichtsrats.

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

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

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

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

Parameter zur Zeitwertberechnung der Wandelschuldverschreibungen

	2006	2005
Erwartete Volatilität	25 %	25 %
Risikoloser Zinssatz je nach erwarteter Laufzeit	2,9 -3,14 %	2,9 -3,14 %
Dividendenrendite	0 %	0 %
Ausgabepreis	2,00 EUR	2,00 EUR
Marktpreis zum Zeitpunkt der Ausgabe	1.715,00 EUR	1.715,00 EUR

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

Der Aufwand aus der Begebung von Wandelschuldverschreibungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente an Mitarbeiter wird als Personalaufwand (218 TEUR, Vorjahr: 271 TEUR, davon 199 TEUR an ein ehemaliges Mitglied des Aufsichtsrats) erfasst.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage stellt im Wesentlichen die Eigenkapitalkomponente der Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen sowie die Aufgelder bei Ausgabe neuer Aktien (Zuzahlungen gemäß § 272 Abs. 2 HGB) dar.

Neubewertungsrücklage

In dieser Rücklage werden Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen erfasst.

(8) Sonstige Rückstellungen

Die Entwicklung der Rückstellungen ist im Rückstellungsspiegel auf Seite 78 dargestellt.

Rückbauverpflichtungen für Mietereinbauten

Für angemietete Büroflächen bestehen vertragliche Rückbauverpflichtungen. Die Rückbaukosten werden auf 187 TEUR (Vorjahr: 279 TEUR) geschätzt. Seit 2006 erfolgt die Abzinsung der langfristigen Verpflichtung mit 4,5% p.a., woraus sich ein Betrag von 161 TEUR zum 31. Dezember 2006 ergibt. Die Rückbaukosten werden bei Beendigung der Mietverhältnisse anfallen, wobei die Mietverträge bis 2009 bzw. 2011 laufen.

(9) Steuerschulden

Die Steuerschulden enthalten Verpflichtungen aus laufenden Ertragsteuern. Aufgrund des gestiegenen Ergebnisses vor Steuern im Geschäftsjahr und der niedrigen Vorauszahlungen erhöhten sich die Steuerschulden im Vergleich zum Vorjahr deutlich.

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

Rückstellungsspiegel in EUR

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

2005	01.01.2005	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	31.12.2005
Risikoausfall (Stornofälle)	30.000,00	30.000,00	0,00	88.100,00	88.100,00
Rückbauverpflichtungen	220.000,00	70.000,00	0,00	129.100,00	279.100,00
Summe	250.000,00	100.000,00	0,00	217.200,00	367.200,00

(10) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betreffen Verpflichtungen gegenüber Untervermittlern. Sie sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen.

(11) Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

<i>In TEUR</i>		
	2006	2005
Gehaltsbonus	1.824	1.216
Verkaufsprovisionen	779	805
Sozialabgaben	260	392
Lohn-/Kirchensteuer	324	294
Ausstehende Rechnungen	1.355	481
Abschluss- und Prüfungskosten	335	254
Sonderprovision Untervermittler	513	566
Mietfreie Zeit	583	378
Ausstehender Urlaub	465	346
Abfindungen	0	114
Offene Rückzahlungen an Bankpartner	588	0
Sonstige	61	272
Summe	7.087	5.118
Kurzfristiger Anteil	6.504	4.740
Langfristiger Anteil	583	378

Verbindlichkeiten aus Verträgen für mietfreie Zeit

Die abgeschlossenen Mietverträge gewähren der Interhyp AG mietfreie Zeiten zu Beginn der Mietverhältnisse. Um den Mietaufwand über die gesamte Mietdauer zeitlich abzugrenzen, bildet die Gesellschaft gemäß SIC 15 „Operating-

Leasing-Verhältnisse – Anreizvereinbarungen“ eine Verbindlichkeit zu Beginn des Mietverhältnisses und verbraucht diese linear über die voraussichtliche Mietdauer.

Durch den Abschluss neuer Mietverhältnisse, besonders durch die Eröffnung neuer Niederlassungen in 2006, ist die Verbindlichkeit im Vergleich zum Vorjahr überproportional gestiegen.

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

(12) Finanzschulden

<i>In TEUR</i>		
	2006	2005
Langfristig		
Wandelschuldverschreibungen	1	1
Kurzfristig		
Zinsen aus Darlehen Earlybird	0	158
Kaufpreis Haselsteiner & Wolsdorf	0	194
	0	352
Summe	1	353

Die Zinsen aus dem ausgereichten Darlehen der Earlybird Pre-Seed Beteiligungskommanditgesellschaft, München, und der Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, München, wurden in 2006 ebenso wie die letzten Raten für den Kauf der Tochtergesellschaft „Haselsteiner & Wolsdorf GmbH“ ausgeglichen.

Zu weiteren Ausführungen zu den ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen verweisen wir auf die Ausführungen unter Eigenkapital auf Seite 75.

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

IV. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

(13) Umsatzerlöse

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

(14) Aufwendungen für Vermittlungen durch Dritte

In dieser Position werden die Provisionsaufwendungen für Untervermittler erfasst.

(15) Personalaufwand

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

In TEUR		
	2006	2005
Löhne und Gehälter	19.007	14.071
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung (davon für Altersversorgung)	3.915 (79)	2.620 (84)
Summe	22.922	16.691

Vom Personalaufwand entfallen 19.247 TEUR (Vorjahr: 13.722 TEUR) auf den Vertriebsbereich. Dieser Betrag beinhaltet sowohl die Aufwendungen (Gehälter inkl. Nebenkosten) der reinen Vertriebsseinheiten als auch die der unterstützenden Einheiten des Vertriebes (Serviceline, Kreditexperten etc.).

Außerdem sind in dieser Position Aufwendungen für die Vergabe von Wandelschuldverschreibungen (218 TEUR, Vorjahr: 72 TEUR) und Aktienoptionen (262 TEUR, Vorjahr: 52 TEUR) enthalten.

Unter den Aufwendungen für Altersversorgung befinden sich Aufwendungen für beitragsorientierte Versorgungspläne in Höhe von 79 TEUR (Vorjahr: 84 TEUR). Darüber hinaus zahlt der Konzern Beiträge in das deutsche Rentenversicherungssystem in Höhe von 1.485 TEUR (Vorjahr: 995 TEUR), das ebenfalls einen beitragsorientierten Versorgungsplan darstellt.

(16) Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

<i>In TEUR</i>		
	2006	2005
Marketing	6.086	2.695
Büro- und Verwaltungsaufwand		
Miete und Mietnebenkosten	1.942	1.015
Telekommunikationsaufwendungen	765	529
Leasing	529	324
Büromaterial	197	209
Portokosten	316	213
	3.749	2.290
Externe Programmierarbeiten	128	176
Personalsuchkosten	394	478
Rechts- und Beratungskosten	1.116	1.409
Sonstige		
Wartung von Hard- und Software	336	305
Reisekosten	304	154
Versicherungen	53	42
Mitarbeiterannehmlichkeiten	140	98
Fahrzeugkosten	94	60
Wertberichtigungen Provisionen	388	394
Fortbildung Arbeitnehmer	106	96
Aufwendungen für die Vergabe von Wandelschuldverschreibungen	0	199
Investor Relations (z.B. Hauptversammlung, Geschäftsbericht)	280	0
Sonderumlage für EDW der Tochtergesellschaft „Haselsteiner & Wolsdorf GmbH“	218	0
Übrige	130	380
	2.049	1.728
Summe	13.522	8.776

(17) Zinsergebnis

Der Zinsaufwand stieg durch die Verzinsung der zugeflossenen Barmittel aus dem Börsengang. Die Barmittel wurden in Festgeldern sowie Pfandbriefen angelegt.

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

(18) Steuerergebnis und latente Steuern

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

<i>In TEUR</i>		
	2006	angepasst 2005
Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung		
Tatsächlicher Steueraufwand		
Tatsächliches laufendes Steuerergebnis	-8.668	-1.486
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragsteuern	-10	0
Latenter Steueraufwand		
aus Entstehung und Umkehrung temporärer Differenzen	247	109
aus Verlustvorträgen	- 1.328	-779
In der Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung ausgewiesener Steueraufwand	-9.759	-2.156
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung		
Latente Ertragsteuern aus direkt im Eigenkapital erfassten Posten		
Nicht realisierte Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	2	0
Im Eigenkapital erfasster Steueraufwand	2	0

Um auf den tatsächlichen Steueraufwand für das Geschäftsjahr 2005 überleiten zu können, wurde die Auflösung der latenten Steuern, die in Zusammenhang mit den Kapitalbeschaffungskosten standen, als latenter Steueraufwand erfasst.

Die Überleitungsrechnung zwischen dem Ertragsteueraufwand und dem Produkt aus bilanziellem Periodenergebnis und dem anzuwendenden Steuersatz des Konzerns in Deutschland für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2006 und 2005 setzt sich wie folgt zusammen:

<i>In TEUR</i>		
	2006	angepasst 2005
Ergebnis vor Ertragsteuern	23.454	13.006
Ertragsteueraufwand zum Steuersatz 40,72% (Vorjahr: 42,95%)	9.550	5.586
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen Ertragsteuern	10	0
Anpassungen aufgrund Feststellungen der steuerlichen Außenprüfung (Verminderung der steuerlichen Verlustvorträge)	86	0
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	98	216
Auflösung Bewertungsabschlag auf Verlustvortrag	0	-3.646
Effekt aus Steuersatzänderung	15	0
Ertragsteueraufwand zum effektiven Ertragsteuersatz 41,61% (Vorjahr: 16,57%)	9.759	2.156
In der Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung ausgewiesener Ertragsteueraufwand	9.759	2.156

Der ertragsteuerliche Vorteil aus Kapitalbeschaffungskosten wurde im Einklang mit IAS 32.37 in 2005 von der Eigenkapitaltransaktion abgezogen. Da die steuerlichen Verlustvorträge und somit auch die Kapitalbeschaffungskosten jedoch in 2005 steuerlich abzugsfähig waren, haben wir die Auflösung der latenten Steuern auf Kapitalbeschaffungskosten entsprechend periodengerecht angepasst. Diese Anpassung führt in 2005 zu einer Auflösung der aktiven latenten Steuern und einer Erhöhung des latenten Steueraufwands in Höhe von 2.106 TEUR.

Die Steueraufwandsbuchung ist nicht zahlungswirksam. Die Änderung erfolgt gemäß IAS 8.

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

In TEUR				
	Konzernbilanz		Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung	
	2006	2005	2006	2005
Passive latente Steuern				
Entwicklungskosten	41	94	53	-97
Pauschalwertberichtigung auf Forderungen aus Provisionen	31	27	-4	27
Erfolgswirksame Bewertung der zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen auf den beizulegenden Zeitwert	19	0	-19	0
Passive latente Steuern gesamt	91	121		
Aktive latente Steuern				
Steuerliche Verlustvorträge	0	1.328	0	0
Abzinsung langfristiger Rückstellungen	8	0	8	0
Drohverlustrückstellung	238	0	238	0
Aufwandsrückstellung	57	86	-29	-86
Erfolgsneutrale Neubewertung der zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen auf den beizulegenden Zeitwert	2	0	-	-
Rückstellungen und Verbindlichkeiten	0	0	0	47
Aktive latente Steuern gesamt	304	1.414		
Latenter Steuerertrag/ (-aufwand) aus temporären Differenzen			247	109
Latenter Steueraufwand aus Verlustvorträgen			-1.328	-779
Latenter Steueraufwand gesamt			-1.081	-670
In der Bilanz wie folgt ausgewiesen:				
Aktive latente Steuern	304	1.414		
Passive latente Steuern	91	121		

Die aktiven und passiven latenten Steuern aus dem Ansatz der Rückbauverpflichtung wurden verrechnet.

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

(19) Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird aus dem Konzernjahresüberschuss und der Anzahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt.

Unverwässertes Ergebnis je Aktie		
	2006	angepasst 2005
Jahresüberschuss in EUR	13.694.501,37	10.849.669,32
Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien	6.498.350	5.944.225
Ergebnis je Aktie in EUR	2,11	1,83

Für die Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie ist die Anzahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien um die gewichtete durchschnittliche Anzahl aller potenziellen Aktien mit Verwässerungseffekt zu erhöhen. Zu weiteren Ausführungen zu den ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen verweisen wir auf die Ausführungen unter Eigenkapital auf Seite 74.

Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen potenziellen Aktien		
	2006	2005
Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien zur Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie	6.498.350	5.944.225
Verwässerungseffekte:		
Wandelschuldverschreibungen	20.000	42.966
Aktienoptionen	39.447	6.993
Gewogener Durchschnitt der Aktien, bereinigt um den Verwässerungseffekt	6.557.797	5.994.184

Verwässertes Ergebnis je Aktie		
	2006	angepasst 2005
Jahresüberschuss in EUR	13.694.501,37	10.849.669,32
Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen potenziellen Aktien	6.557.797	5.994.184
Ergebnis je Aktie in EUR	2,09	1,81

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

Gezahlte und vorgeschlagene Dividenden

Während der Geschäftsjahre 2006 und 2005 wurden keine Dividenden beschlossen und ausgeschüttet.

Auf der Hauptversammlung zur Genehmigung vorgeschlagen (zum 31. Dezember nicht als Schuld erfasst)

	2006	2005
Dividende für 2006 in TEUR		
Entspricht je Aktie: 1,60 EUR (Vorjahr: 0,00 EUR)	10.397	-

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

V. Sonstiges

Finanzwirtschaftliche Risiken

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

Entsprechend den konzerninternen Richtlinien wurde in den Geschäftsjahren 2005 und 2006 und wird auch künftig, kein Handel mit Derivaten betrieben.

Die sich aus den Finanzinstrumenten ergebenden Risiken des Konzerns umfassen im Wesentlichen Zinsrisiken. Zinsrisiken ergeben sich aus Zinssatzänderungen, die negative Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage des Konzerns haben könnten. Zinsschwankungen führen zu Veränderungen des Zinsertrags und -aufwandes sowie der Bilanzwerte der verzinslichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.

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

Klassische Ausfallrisiken können grundsätzlich als gering angesehen werden, da die Forderungen der Gesellschaft ausschließlich gegenüber Banken und Versicherungen mit hoher Bonität bestehen. Eine andere Art des Ausfallrisikos besteht jedoch bei einer Darlehensstornierung eines Darlehensnehmers. Um diesem Risiko Rechnung zu tragen, hat das Unternehmen eine Rückstellung für Risikoausfälle (Stornofälle) dieser Art gebildet.

Das Geschäftsrisiko, das durch die Beendigung einer Geschäftsbeziehung mit einem großen Kreditgeber entstehen könnte, ist dadurch reduziert, dass die Gesellschaft mit insgesamt mehr als 50 Banken und Versicherungen zusammenarbeitet. Die Gesellschaft kann schnell auf veränderte Konditionen bei einzelnen Banken reagieren. Die Finanzierungsanfragen könnten innerhalb kurzer Zeit an konkurrierende Kreditgeber vermittelt werden. Aus diesem Grund würde ein Wegfall oder eine Beeinträchtigung der Geschäftsbeziehung mit einem der Kreditgeber keine merkliche Umsatzverringerung nach sich ziehen.

Segmentberichterstattung

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

In den Jahren 2005 und 2006 waren die beiden wesentlichen Geschäftssegmente des Konzerns das Privatkunden- sowie das Vermittlergeschäft. Beim Privatkundengeschäft werden die Vermittlungsdienstleistungen den Darlehensinteressenten direkt angeboten und beim Vermittlergeschäft wird das Dienstleistungsangebot über lokale Baufinanzierungsvermittler und unabhängige Finanzberater zur Verfügung gestellt.

Externe Umsätze nach Segmenten in TEUR

	2006	2005
Privatkundengeschäft	45.114	30.512
Vermittlergeschäft	25.516	16.191
Konzern	70.630	46.703

Abschreibungen nach Segmenten in TEUR

	2006	2005
Privatkundengeschäft	1.219	954
Vermittlergeschäft	7	0
Konzern	1.226	954

Wesentliche nicht zahlungswirksame Aufwendungen nach Segmenten in TEUR

	2006	2005
Privatkundengeschäft	380	300
Vermittlergeschäft	107	23
Konzern	497	323

Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern nach Segmenten in TEUR

	2006	2005
Privatkundengeschäft	15.329	9.267
Vermittlergeschäft	7.084	3.668
Konzern – Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern	22.413	12.935
Konzern – Zinsergebnis	1.041	71
Konzern – Steuerergebnis	-9.759	-2.156
Konzern – Jahresüberschuss	13.695	10.850

angepasst

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

Vermögen nach Segmenten in TEUR

	2006	angepasst 2005
Privatkundengeschäft	54.115	41.394
Vermittlergeschäft	16.369	8.136
Nicht zuordenbares Vermögen	305	1.414
Konzernvermögen	70.789	50.944

Schulden nach Segmenten in TEUR

	2006	angepasst 2005
Privatkundengeschäft	7.294	5.683
Vermittlergeschäft	3.453	3.328
Nicht zuordenbare Schulden	5.612	1.675
Konzernschulden	16.359	10.686

Investitionen nach Segmenten in TEUR

	2006	2005
Privatkundengeschäft	2.463	1.612
Vermittlergeschäft	30	0
Konzern	2.493	1.612

Die Steueransprüche und Steuerschulden wurden im Geschäftsjahr als nicht zuordenbare(s) Vermögen bzw. Schulden dargestellt. Die Vorjahresangaben wurden entsprechend angepasst.

Rechtsstreitigkeiten

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

Beziehungen zu nahestehenden Personen

Nach IAS 24 „Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“ müssen Transaktionen mit Personen oder Unternehmen, die vom berichtenden Unternehmen beeinflusst werden bzw. die auf das

Unternehmen Einfluss nehmen können, angegeben werden, soweit sie nicht bereits als konsolidierte Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen wurden.

In diesem Zusammenhang verweisen wir auf die folgenden Transaktionen:

Kauf der Haselsteiner & Wolsdorf GmbH, München

Die Interhyp AG hat die Gesellschaft zum 1. Juli 2003 erworben. Hauptanteilseigner der Haselsteiner & Wolsdorf GmbH, München, waren Herr Robert Haselsteiner sowie Herr Marcus Wolsdorf, die ebenfalls als Vorstände der Interhyp AG tätig sind. Die Transaktion wurde vom Aufsichtsrat der Interhyp AG ordnungsgemäß genehmigt. Zum 31. Dezember 2006 war der Kaufpreis vollständig beglichen.

Vergütung der Organe

Wir verweisen auf die Ausführungen unter Zusammensetzung der Organe auf Seite 90.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Leasingverhältnisse

Die Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen beinhalten im Wesentlichen die Mietverträge über die Büroräume sowie Leasingvereinbarungen für diverse Hard- und Software und Fahrzeuge. Die Mietverträge haben eine Laufzeit von 5 Jahren und enthalten eine Verlängerungsoption für weitere 5 Jahre. Die Leasingverträge haben eine Laufzeit zwischen einem und fünf Jahren und enthalten keine Vertragsverlängerungsoptionen.

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

In TEUR

	2006	2005
Innerhalb eines Jahres	2.144	1.512
davon aus Leasingverträgen	330	456
Innerhalb von zwei bis fünf Jahren	4.776	5.239
davon aus Leasingverträgen	303	251
Nach fünf Jahren	0	0
davon aus Leasingverträgen	0	0
Summe	6.920	6.751

Im Geschäftsjahr wurden erfolgswirksame Zahlungen aus Leasingverhältnissen von 599 TEUR (Vorjahr: 378 TEUR) und aus Mietverhältnissen von 1.168 TEUR (Vorjahr: 732 TEUR) erfasst.

Verpflichtungen zum Erwerb von Sachanlagen

Zum 31. Dezember 2006 bestehen Verpflichtungen zum Erwerb von Büroausstattung in Höhe von 15 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR), auf die bereits Anzahlungen von 8 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) geleistet wurden.

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

Zusammensetzung der Organe

Vorstand

Herr Robert Haselsteiner, Kaufmann in München
Herr Marcus Wolsdorf, Kaufmann in München

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

<i>In TEUR</i>				
	Robert Haselsteiner	Marcus Wolsdorf	Gesamt	Vorjahr
Erfolgsunabhängige Bezüge	206	208	414	429
Erfolgsbezogene Bezüge	100	100	200	200
Kurzfristig fällige Leistungen	306	308	614	629
davon Beiträge zu beitragsorientierten Versorgungsplänen	4	4	8	10

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich wie folgt zusammen:

Herr Dr. Christian G. Nagel, Kaufmann, Vorsitzender
Herr Thomas Geiger, Kaufmann, stellvertretender Vorsitzender
Herr Christian Siegele, Kaufmann, Mitglied

Ab dem 10. Januar 2006 setzte sich der Aufsichtsrat wie folgt zusammen:

Herr Peter Mark Droste, Kaufmann, Vorsitzender
Herr Dr. Roland Folz, Kaufmann, stellvertretender Vorsitzender
Herr Thomas Geiger, Kaufmann, Mitglied (bis 30. November 2006)
Herr Gunther Strothe, Kaufmann, Mitglied (ab 1. Dezember 2006)

Das Aufsichtsratsmitglied Thomas Geiger hat sein Mandat zum 30. November 2006 niedergelegt. Der Aufsichtsrat hat von der Amtsniederlegung in seiner Sitzung vom 27. Oktober 2006 Kenntnis genommen und ihr zugestimmt. Nach der Amtsniederlegung würden dem Aufsichtsrat, der nach Ziffer IV Nr. 8.1 der Satzung aus drei Mitgliedern besteht, ab dem 1. Dezember 2006 nur noch zwei Mitglieder angehören. Da die ordentliche Hauptversammlung, in der der Aufsichtsrat ergänzt werden sollte, nicht vor Mai 2007 stattfinden wird, beantragte der Vorstand der Interhyp AG beim Amtsgericht – Registergericht – Herrn Gunther Strothe gemäß § 104 AktG zu einem Mitglied des Aufsichtsrats zu bestellen. Mit Beschluss des Amtsgerichts – Registergericht – wurde Herr Gunther Strothe zum Aufsichtsrat bestellt. Die Mitteilung an das Handelsregister erfolgte am 15. Dezember 2006.

Die Aufsichtsräte bekleiden zusätzlich Mandate der folgenden Gesellschaften:

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

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

Herr Dr. Christian G. Nagel: Mitglied des Aufsichtsrats der bridgeCo AG, Zürich
Mitglied des Aufsichtsrats der Lumics GmbH, Berlin
Mitglied des Aufsichtsrats der MergeOptics GmbH, Berlin

Herr Christian Siegele: Mitglied des Aufsichtsrats der Saperion AG, Berlin
Vorsitzender des Beirats der ICIDO GmbH, Stuttgart
Stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrats der Firstgate Holding AG, Zug, Schweiz (ehemals Webpay Holding AG)
Mitglied des Aufsichtsrats der Click & Buy Services AG, Köln (ehemals Firstgate AG)
Mitglied des Verwaltungsrats der Click & Buy International AG, Zug, Schweiz (ehemals Webpay International AG)
Non executive member of the board der Click & Buy (Europe) Ltd., London, England
Mitglied des Verwaltungsrats der Click & Buy Marketing AG, Zug, Schweiz

Herr Gunther Strothe: keine weiteren Mandate

Für das Berichtsjahr wurden 61 TEUR an Fixgehältern und Sitzungsgeldern (Vorjahr: 27 TEUR) gewährt.

Mitarbeiter

Im abgelaufenen Geschäftsjahr waren im Durchschnitt 365 Mitarbeiter (Vorjahr: 254) angestellt. Davon waren im Durchschnitt 13 (Vorjahr: 20) Mitarbeiter als Aushilfe beschäftigt sowie 2 (Vorjahr: 1) Mitarbeiter als Auszubildende.

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

VI. Angaben nach § 315 HGB

Prüfungs- und Beratungsgebühren

Das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar des Abschlussprüfers beträgt für die Abschlussprüfung 113 TEUR (Vorjahr: 110 TEUR), für sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen 76 TEUR (Vorjahr: 491 TEUR) und für Steuerberatungsleistungen 46 TEUR (Vorjahr: 9 TEUR).

Erklärung gem. § 161 AktG zum Corporate Governance Kodex

Die Interhyp AG hat für 2006 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht.

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

Herr Robert Haselsteiner teilte uns am 31. Januar 2007 gemäß § 41 Abs. 4 a Satz 1 bzw. 2, § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass sein Stimmrechtsanteil an der Interhyp AG seit dem Abschluss des Börsengangs im Oktober 2005 unverändert 16,14% beträgt. Dies entspricht 1.048.800 Stimmrechten.

Herr Marcus Wolsdorf teilte uns am 31. Januar 2007 gemäß § 41 Abs. 4 a Satz 1 bzw. 2, § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass sein Stimmrechtsanteil an der Interhyp AG seit dem Abschluss des Börsengangs im Oktober 2005 unverändert 16,14% beträgt. Dies entspricht 1.048.800 Stimmrechten.

Die 3i Group teilte uns über ihre Rechtsanwälte CMS Hasche Sigle am 7. Februar 2007 gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG und §§ 17 f. WpAIV Folgendes mit:

Der Stimmrechtsanteil der 3i Group Investments LP an der Interhyp AG, Marcel-Breuer-Straße 18, 80807 München, unterschritt am 2. Februar 2007 die Schwelle von 5% und beträgt nun 3,34% entsprechend 217.280 Aktien, welche von ihr zur Gänze direkt gehalten werden.

Der Stimmrechtsanteil der 3i 2004 GmbH & Co. KG an der Interhyp AG, Marcel-Breuer-Straße 18, 80807 München, unterschritt am 2. Februar 2007 die Schwelle von 5% und beträgt nun 3,34% entsprechend 217.280 Aktien, welche ihr zur Gänze gem. § 22 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen sind. Die Stimmrechte werden über folgende Gesellschaften gehalten:

3i Group Investments LP und
3i 2004 GmbH & Co. KG.

Der Stimmrechtsanteil der 3i Deutschland Gesellschaft für Industriebeteiligungen mbH an der Interhyp AG, Marcel-Breuer-Straße 18, 80807 München, unterschritt am 2. Februar 2007 die Schwelle von 5% und beträgt nun 3,34% entsprechend 217.280 Aktien, welche ihr zur Gänze gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen sind. Die Stimmrechte werden über folgende Gesellschaften gehalten:

3i Group Investments LP,
3i 2004 GmbH & Co. KG und
3i General Partner 2004 GmbH.

Der Stimmrechtsanteil der 3i International Holdings plc. an der Interhyp AG, Marcel-Breuer-Straße 18, 80807 München, unterschritt am 2. Februar 2007 die Schwelle von 5% und beträgt nun 3,34% entsprechend 217.280 Aktien, welche ihr zur Gänze gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen sind. Die Stimmrechte werden über folgende Gesellschaften gehalten:

3i Group Investments LP,
3i 2004 GmbH & Co. KG,
3i General Partner 2004 GmbH und
3i Deutschland Gesellschaft für Industriebeteiligungen mbH.

Der Stimmrechtsanteil der 3i Holdings plc. an der Interhyp AG, Marcel-Breuer-Straße 18, 80807 München, unterschritt am 2. Februar 2007 die Schwelle von 5% und beträgt nun 3,34% entsprechend 217.280 Aktien, welche ihr zur Gänze gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen sind. Die Stimmrechte werden über folgende Gesellschaften gehalten:

3i Group Investments LP,
3i 2004 GmbH & Co. KG,
3i General Partner 2004 GmbH,
3i Deutschland Gesellschaft für Industriebeteiligungen mbH und
3i International Holdings plc..

Der Stimmrechtsanteil der 3i Group plc. an der Interhyp AG, Marcel-Breuer-Straße 18, 80807 München, unterschritt am 2. Februar 2007 die Schwelle von 5% und beträgt nun 3,34% entsprechend 217.280 Aktien, welche ihr zur Gänze gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen sind. Die Stimmrechte werden über folgende Gesellschaften gehalten:

3i Group Investments LP,
3i 2004 GmbH & Co. KG,
3i General Partner 2004 GmbH,
3i Deutschland Gesellschaft für Industriebeteiligungen mbH,
3i International Holdings plc. und
3i Holdings plc.

Die Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG mit Sitz in Hamburg, Deutschland, und die Earlybird Venture Capital Verwaltung GmbH mit Sitz in Hamburg, Deutschland, haben uns am 18. Dezember 2006 Folgendes bezüglich ihrer Stimmrechtsanteile an der Interhyp AG gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG hat am 11. Dezember 2006 (der „Stichtag“) die 5%-Schwelle unterschritten und betrug am Ende des Stichtags 4,99% (entsprechend 324.000 Stimmrechten). Sämtliche Stimmrechtsanteile der Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG zum Stichtag waren dieser gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Der Stimmrechtsanteil der Earlybird Venture Capital Verwaltung GmbH hat am 11. Dezember 2006 (der „Stichtag“) die 5%-Schwelle unterschritten und betrug am Ende des Stichtags 4,99% (entsprechend 324.000 Stimmrechten). Sämtliche Stimmrechtsanteile der Earlybird Venture Capital Verwaltung GmbH zum Stichtag waren dieser gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

The Capital Group Companies, Inc., 333 South Hope Street, Los Angeles, CA-90071, USA, hat uns am 18. Oktober 2006 Folgendes bezüglich ihrer Stimmrechtsanteile an der Interhyp AG gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG i. V. m. § 22 Abs. 1 Satz 2 und Satz 3 WpHG mitgeteilt:

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

Der Stimmrechtsanteil der Capital Group Companies, Inc. hat am 10. Oktober 2006 die Schwelle von 5% der Stimmrechte an der Interhyp AG überschritten. Ihr Stimmrechtsanteil beträgt nun 5,738% (entspricht 372.903 Stammaktien). Alle diese Stimmrechte werden ihr nach § 22 Abs.1 Satz 1 Nr. 6 i.V.m. § 22 Abs. 1 Satz 2 und Satz 3 WpHG zugerechnet.

Die Capital Research and Management Company, 333 South Hope Street, Los Angeles, CA-90071, USA, hat uns am 18. Oktober 2006 Folgendes bezüglich ihrer Stimmrechtsanteile an der Interhyp AG gemäß § 21 Abs. 1, § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der Capital Research and Management Company hat am 10. Oktober 2006 die Schwelle von 5% der Stimmrechte an der Interhyp überschritten. Ihr Stimmrechtsanteil beträgt 5,738% (entspricht 372.903 Stammaktien). Alle diese Stimmrechte werden ihr nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG zugerechnet.

Die Smallcap World Fund, Inc., 333 South Hope Street, Los Angeles, CA-90071, USA, hat uns am 18. Oktober 2006 Folgendes bezüglich ihrer Stimmrechtsanteile an der Interhyp AG gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt:

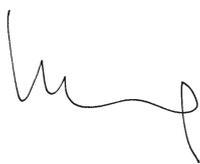
Der Stimmrechtsanteil der Smallcap World Fund, Inc. hat am 10. Oktober 2006 die Schwelle von 5% der Stimmrechte an der Interhyp überschritten. Ihr Stimmrechtsanteil beträgt 5,738% (entspricht 372.903 Stammaktien).

Ergebnisverwendungsvorschlag der Interhyp AG

Der Vorstand schlägt in Übereinstimmung mit dem Aufsichtsrat vor, aus dem Bilanzgewinn in Höhe von 13.834.330,01 EUR eine Ausschüttung in Höhe von 10.397.360,00 EUR vorzunehmen und den Restbetrag von 3.436.970,01 EUR auf neue Rechnung vorzutragen.

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

München, den 22. Februar 2007



Marcus Wolsdorf
Vorstand



Robert Haselsteiner
Vorstand

Der **Bestätigungsvermerk**

Wir haben den von der Interhyp AG, München, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und den Erläuterungen zum Konzernabschluss – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach §315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben. Ergänzend wurden wir beauftragt zu beurteilen, ob der Konzernabschluss auch den IFRS insgesamt entspricht.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Mannheim, den 23. Februar 2007

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft



Broschulat
Wirtschaftsprüfer



Schmitt
Wirtschaftsprüfer

Der **Bericht des Aufsichtsrats**

Tätigkeitsbericht

Während des Geschäftsjahres 2006 hat uns der Vorstand durch schriftliche und mündliche Berichte über die Entwicklung des Baufinanzierungsmarkts, die Wettbewerbssituation im Markt für die Vermittlung von privaten Baufinanzierungen, die Geschäftslage und -entwicklung der Gesellschaft, deren Rentabilität sowie die Unternehmensplanung für das Jahr 2007 unterrichtet.

Bei Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung, wie beispielsweise der Eröffnung von Niederlassungen, war der Aufsichtsrat frühzeitig eingebunden und in enger Abstimmung mit dem Vorstand beratend tätig.

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

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

Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsführung des Vorstands sorgfältig und regelmäßig überwacht und in diesem Rahmen die strategische Weiterentwicklung der Gesellschaft und wesentliche Einzelmaßnahmen beratend begleitet.

Jahres- und Konzernabschluss

Die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 30. Mai 2006 zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2006 bestellt und anschließend vom Aufsichtsrat entsprechend beauftragt. Die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hatte uns im Vorfeld der Hauptversammlung schriftlich ihre Unabhängigkeit als Abschlussprüfer im Sinne der Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex bestätigt. Gegenstand der Abschlussprüfung waren der Jahres- und Konzernabschluss der Interhyp AG sowie der Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2006. Daneben erstreckte sich die Abschlussprüfung auch auf das vom Vorstand gemäß § 91 Abs. 2 AktG einzurichtende Überwachungssystem. Der Abschlussprüfer hat den Jahres- und den Konzernabschluss der Interhyp AG unter Einbeziehung der Buchführung sowie den Lagebericht und den Konzernlagebericht geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Weiterhin stellte der Abschlussprüfer fest, dass der Vorstand die ihm gemäß §91 Abs. 2 AktG obliegenden Maßnahmen in geeigneter Form getroffen hat. Er hat insbesondere ein angemessenes und den Anforderungen des Unternehmens entsprechendes Risikomanagementsystem eingerichtet, das nach seiner Konzeption und tatsächlichen Handhabung geeignet erscheint, den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Entwicklungen frühzeitig zu erkennen.

Die zu prüfenden Unterlagen und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers wurden jedem Aufsichtsratsmitglied rechtzeitig zugesandt. Die Aufsichtsratsmitglieder haben den Jahres- und Konzernabschluss sowie den Lagebericht und Konzernlagebericht geprüft und hierüber in der Aufsichtsratssitzung am 16. März 2007 gemeinsam mit dem Vorstand beraten. Die Abschlussprüfer nahmen an dieser Sitzung des Aufsichtsrats teil und berichteten über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung.

Die Berichte des Abschlussprüfers hat der Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen. Das Ergebnis der eigenen Prüfung entspricht vollständig dem Ergebnis der Abschlussprüfung. Der Aufsichtsrat sieht keinen Anlass, Einwendungen gegen die Geschäftsführung und die vorgelegten Abschlüsse zu erheben. Daher wurden der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss und der Konzernabschluss der Interhyp AG in der Sitzung des Aufsichtsrats am 16. März 2007 gebilligt. Der Jahresabschluss der Interhyp AG ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns stimmt der Aufsichtsrat zu.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats und des Vorstands

Im Wege der gerichtlichen Bestellung sind im Januar 2006 Herr Peter Mark Droste und Herr Dr. Roland Folz zu Mitgliedern des Aufsichtsrats bestellt worden. In der Hauptversammlung am 30. Mai 2006 wurden Herr Peter Mark Droste und Herr Dr. Roland Folz zu Mitgliedern des Aufsichtsrats gewählt. Zum 30. November 2006 ist Herr Thomas Geiger aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Durch gerichtlichen Beschluss vom 1. Dezember 2006 wurde Herr Gunther Strothe zum Aufsichtsratsmitglied bestellt.

Im Vorstand hat es keine personellen Veränderungen gegeben.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Interhyp AG für ihren erfolgreichen Einsatz und die geleistete Arbeit im Geschäftsjahr 2006.



Peter Mark Droste
Vorsitzender des Aufsichtsrats
März 2007

Der **Corporate Governance Bericht**

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

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

Entsprechenserklärung samt Erläuterungen

In ihrer Entsprechenserklärung vom 16. März 2007 haben Vorstand und Aufsichtsrat der Interhyp AG erklärt, dass den vom Bundesministerium der Justiz bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 12. Juni 2006 mit folgenden Ausnahmen entsprochen wird:

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

Abweichend von Ziffer 4.2.1 des Kodex hat der Vorstand der Interhyp AG zwei Sprecher. Damit ist die Führungsstruktur einer Aufstellung mit Co-CEOs (Co-Chief Executive Officers) nachempfunden, einer im angloamerikanischen Raum üblicheren Konstellation.

Abweichend von Ziffer 5.3 des Kodex ist die Bildung qualifizierter Ausschüsse nicht vorgesehen. Da der Aufsichtsrat der Interhyp AG satzungsgemäß aus drei Mitgliedern besteht, ist die Bildung gesonderter Ausschüsse nicht notwendig.

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

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

Erläuterungen zu den Anregungen der Regierungskommission

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

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

Abweichend von Ziffer 5.3.3 verweist der Aufsichtsrat Sachthemen nicht an Ausschüsse, da bei satzungsgemäß drei Aufsichtsratsmitgliedern eine Bildung von Ausschüssen nicht sinnvoll erscheint.

Vergütungsbericht

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

Vorstandsbezüge in TEUR				
	Robert Haselsteiner	Marcus Wolsdorf	Gesamt	Vorjahr
Erfolgsunabhängige Bezüge	206	208	414	429
Erfolgsbezogene Bezüge	100	100	200	200
Kurzfristig fällige Leistungen	306	308	614	629
davon Beiträge zu beitragsorientierten Versorgungsplänen	4	4	8	10

Eine individualisierte Aufstellung des Aktienbesitzes des Vorstandes findet sich auf Seite 31 dieses Geschäftsberichts. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben im Berichtszeitraum keine Aktien der Interhyp AG oder sich darauf beziehende Finanzinstrumente besessen.

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

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

Fünffjahresübersicht in TEUR

	2006	2005*	2004	2003	2002
Umsatzerlöse	70.630	46.703	18.523	9.301	5.180
Aufwendungen für Provisionen an Dritte	10.547	7.347	1.946	639	383
Rohrertrag	60.084	39.356	16.577	8.662	4.798
Personalaufwand	22.922	16.691	9.351	5.934	3.539
davon: Vertrieb und vertriebsnah	18.723	13.722	7.109	4.692	2.468
Sonstige betriebliche Aufwendungen	13.522	8.776	4.339	2.355	1.583
davon: Marketingaufwendungen	6.086	2.695	1.297	294	185
EBIT	22.413	12.934	1.902	-158	-763
Zinsergebnis	1.041	71	-225	-147	-71
Steuerergebnis	-9.759	-2.156	-1.196	95	80
Jahresüberschuss	13.695	10.850	480	-211	-755
Langfristiges Vermögen	4.430	4.116	1.483	2.689	1.264
Kurzfristiges Vermögen	66.358	46.828	8.790	4.820	4.929
davon: liquide Mittel	37.594	33.945	2.933	2.313	3.557
Bilanzsumme	70.789	50.944	10.273	7.509	6.193
Eigenkapital	54.430	40.258	2.479	1.957	2.146
Langfr. Verbindlichkeiten und Rückstellungen	836	779	3.762	3.622	2.964
Kurzfr. Verbindlichkeiten und Rückstellungen	15.523	9.907	4.033	1.930	1.083
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	15.561	10.909	2.451	-246	-763
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-11.556	-1.334	-1.831	-1.001	-294
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	-357	21.438	0	3	10
Finanzmittel am Ende der Periode	37.594	33.945	2.933	2.313	3.557
Zahl der eingegangenen Finanzierungsanfragen	122.597	108.035	51.445	35.345	20.672
Zahl der Finanzierungsabschlüsse	28.072	18.273	8.118	5.250	3.460
Volumen Immobilienfinanzierungen Neugeschäft (in Mio. EUR)	4.403	3.022	1.332	876	558

* angepasst, Details siehe Seite 36.

Übersicht Produktinnovationen in 2006

Name	Erhältlich seit	Kurzbeschreibung
Umschuldung Plus	Fortlaufende Sonderaktionen seit 2005	Übernahme der Notar- und Grundbuchkosten bis zu 500 EUR
KlimaQuick	Juni 2006	Der Kunde bekommt bei seinem Konstantdarlehen die letzten 6 Monatsraten erlassen, sofern er während der gesamten Laufzeit keine Sonderzahlungen leistet und eine energiesparende Maßnahme durchführt
Wertschutzbrief	Juni 2006	Absicherung, wenn bei Notverkauf der Immobilie ein Verlust entsteht. Ein Notverkauf liegt vor, wenn die Immobilie infolge von Arbeitslosigkeit, einer Insolvenz bei Selbstständigen, einer beruflichen Versetzung oder Scheidung schnellstmöglich verkauft werden muss. Auch im Fall einer unfallbedingten Invalidität (bereits ab 50%) greift der Versicherungsschutz. Die Versicherung gleicht einen Verlust in Höhe von bis zu 10% (max. 35.000 EUR) des ursprünglichen Kaufpreises aus. Im Fall einer Erwerbsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit stellt sie den gleichen Betrag für Umbaumaßnahmen bereit
Baufilienz (neu)	Juni 2006	Vereinfachtes Produkt mit festen Rahmenkriterien: Beleihungshöhen werden auf Basis des Nettoeinkommens ermittelt, die Konditionierung erfolgt ebenfalls abhängig vom Einkommen
Gestaffelte Umschuldung	Juni 2006	Umschuldungsprodukt: Kunden, die ein gesplittetes Darlehen haben, bei dem eine Zinsbindung noch 5 Jahre läuft, können zum heutigen Zeitpunkt den Gesamtbetrag umschulden. Das Produkt bietet eine Kombination aus einer sofortigen Umschuldung und einer Umschuldung in 5 Jahren über ein Forward-Darlehen
Kündbares Festzinsdarlehen	August 2006	Gegen Zahlung eines Zinsaufschlags kann der Kunde das Darlehen ohne Angabe von Gründen und ohne Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung an die Bank vorzeitig zurückführen
Vorfälligkeitsschutz	Oktober 2006	Ergänzung des Darlehens um den Vorfälligkeitsschutz: Absicherung gegen die Kosten einer vorzeitigen Rückführung des Darlehens im Zuge eines definierten Härtefalls oder bei beruflich bedingtem Umzug
Forward-Darlehen ohne Aufschlag	Dezember 2006	Sonderaktionen, bei denen die kreditgebende Bank auf den Forward-Aufschlag verzichtet
60 Forward-Monate	Dezember 2006	Erweiterung der ursprünglich möglichen Vorlaufzeit von 36 Monaten auf jetzt 60 Monate bei Forward-Darlehen, die der Zinssicherung von zukünftig anstehenden Umschuldungen dienen
PONTEQ	Dezember 2006	Produkt für verschiedene Nischen, die über traditionelle Anbieter bisher nicht oder nur im Einzelfall finanzierbar waren: <ul style="list-style-type: none"> – geringer Eigenkapitaleinsatz oder Vollfinanzierung – Kapitalanlegerfinanzierungen – Finanzierung ohne oder mit stark reduziertem Nachweis der Bonität (Einkünfte, Vermögen) – Kapitalbeschaffung auf bestehende Immobilien – Finanzierung von Kunden mit negativer Kredithistorie

Vorteile	Zielgruppe
Kostensparnis bzw. Anreiz umzuschulden	Kunden, deren erste Zinsbindungsfrist ausläuft und die ihre Anschlussfinanzierung optimieren möchten
Förderung von Energiesparmaßnahmen durch den Erlass von 6 Monatsraten	Kunden, für die das Konstantdarlehen in Frage kommt und die zusätzlich eine energiesparende Maßnahme durchführen
Absicherung gegen das Risiko Wertverlust der Immobilie	Sicherheitsorientierte Kunden
Transparente, schnelle Kreditentscheidung; wenig Unterlagen durch den Kunden einzureichen	Angestellte aus allen Einkommensschichten, die über kein oder wenig Eigenkapital verfügen
Besicherung des jetzt schon umzuschuldenden Teilbetrags wird ermöglicht	Kunden, die bei der Hausbank ursprünglich ein Darlehen mit 2 Finanzierungstranchen und 2 unterschiedlichen Zinsbindungen abgeschlossen haben, wobei die kürzere der beiden Zinsbindungen zur Verlängerung ansteht
Flexibilität bei der Rückführung, hohe Sondertilgungsmöglichkeit	Kunden, denen Flexibilität sehr wichtig ist (z.B. weil die Immobilie verkauft werden soll) oder die sehr stark sondertilgen wollen (z.B. weil ggfs. mit sehr hohem Eigenmittelzufluss zu rechnen ist)
Absicherung gegen das Risiko einer Vorfälligkeitsentschädigung	Sicherheitsorientierte Kunden, die im Fall einer beruflichen Veränderung oder eines Härtefalls nicht durch die Immobilie und ihre Finanzierung eingeschränkt sein wollen
Die Kunden können sich jetzt bereits für ihre Anschlussfinanzierung die günstigen Zinsen sichern	Sicherheitsorientierte Kunden, die mit steigenden Zinsen rechnen und sich bereits jetzt die Konditionen für ihre Anschlussfinanzierung sichern wollen
Die Kunden haben nun früher die Möglichkeit, sich ihre Anschlussfinanzierung zu sichern	Sicherheitsorientierte Kunden, die mit steigenden Zinsen rechnen und sich bereits jetzt die Konditionen für ihre Anschlussfinanzierung sichern wollen
Finanzierung von Privatpersonen, die im traditionellen deutschen Immobilienfinanzierungssystem keine Berücksichtigung finden	<ul style="list-style-type: none"> – Kunden ohne Eigenkapital – Kunden mit Selbstständigkeit seit weniger als drei Jahren – Kunden, die sich aus einer bestehenden Immobilie Kapital beschaffen wollen – Kunden, die ihre finanzielle Situation nicht offenlegen wollen – Kunden mit negativer Kredithistorie (negativer Schufaeintrag oder InfoScore)

Impressum und Finanzkalender

Impressum

Vorstand

Robert Haselsteiner
Marcus Wolsdorf

Aufsichtsrat

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

Postanschrift

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

Gestaltung

Prasser Sander Markengestaltung
Hamburg

Finanzkalender

Termin	Datum
Bericht zum 1. Quartal 2007	10.05.2007
Interhyp AG Hauptversammlung 2007 (München)	01.06.2007
Bericht zum 1. Halbjahr 2007	09.08.2007
Bericht zum 3. Quartal 2007	08.11.2007

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

Ihr Ansprechpartner Investor Relations:

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

