

Partner von Anfang an.
Zuhören. Verstehen.
Vorausblicken. Verantworten.

Geschäftsbericht 2008

Kennzahlen des Konzerns nach International Financial Reporting Standards (IFRS)

| | 31. 12. 2008 Mio € | 31. 12. 2007 Mio € | Veränderung | |
|--|-----------------------|-----------------------|---------------|-------------|
| | | | Mio € | % |
| Gewinn- und Verlustrechnung | | | | |
| Zinsüberschuss | 179,1 | 156,2 | 22,9 | 14,6 |
| Kreditrisikovorsorge | - 27,3 | 6,8 | - 34,1 | < 100,0 |
| Zinsüberschuss nach Kreditrisikovorsorge | 151,7 | 163,0 | - 11,2 | - 6,9 |
| Provisionsergebnis | 25,9 | 18,5 | 7,5 | 40,4 |
| Handelsergebnis | 17,4 | 21,6 | - 4,1 | - 19,0 |
| Finanzanlageergebnis | 5,0 | - 18,5 | 23,4 | < 100,0 |
| Verwaltungsaufwand | 80,7 | 83,1 | - 2,4 | - 2,9 |
| Ergebnis vor Steuern | 121,2 | 105,0 | 16,2 | 15,5 |
| Steuern vom Einkommen und vom Ertrag/ Latente Steuern | 12,5 | 10,8 | 1,8 | 15,7 |
| Ergebnis nach Steuern des aufgegebenen Geschäftsbereichs und der zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte | - 12,0 | - 2,1 | - 9,8 | > 100,0 |
| Konzernjahresüberschuss | 96,7 | 92,1 | 4,7 | 5,1 |
| | Mio € | Mio € | Mio € | % |
| Bilanz | | | | |
| Bilanzsumme | 26.170,9 | 23.827,1 | 2.343,9 | 9,8 |
| Eigenkapital | 861,0 | 915,9 | - 54,9 | - 6,0 |
| Neuzusagen | | | | |
| Insgesamt | 6.013,8 | 9.633,9 | 3.620,1 | - 37,6 |
| Gewerblich genutzt | 4.799,3 | 8.407,0 | 3.607,7 | - 42,9 |
| Wohnwirtschaftlich genutzt | 1.214,5 | 1.226,9 | 12,4 | - 1,0 |
| | % | % | | % |
| Kennzahlen | | | | |
| Kernkapitalquote nach BIZ* (in %) | 8,4 | 6,1 | - | - |
| Cost/Income-Ratio** | 35,5 | 40,4 | - | - |
| Return on Equity vor Steuern** | 13,5 | 12,0 | - | - |
| | | | Anzahl | % |
| Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter | | | | |
| Anzahl der Beschäftigten im Jahresdurchschnitt | 515 | 499 | 16 | 3,2 |
| Rating*** | | | | |
| Standard & Poor's Rating der Westdeutschen ImmobilienBank AG | | | | |
| - langfristig | | | | BBB+ |
| - kurzfristig | | | | A-2 |
| Hypothekendarlehen | | | | AAA |
| Öffentliche Pfandbriefe | | | | AAA |

* 2007 wurde die Kernkapitalquote nach Basel I und 2008 nach Basel II berechnet

** Cost/Income-Ratio und Return on Equity wurden exkl. des aufzugebenden Geschäftsbereichs berechnet

*** Stand Mai 2009

Die WestImmo im Jahr 2008

In einem schwierigen Jahr Kurs gehalten und Ertragskraft weiter gesteigert.

Trotz Finanzmarktkrise ganzjährig im Neugeschäft aktiv:
Verlässlicher Partner für die Immobilienwirtschaft.

Konsequente Fokussierung auf gewerbliche
Immobilienfinanzierungen.

Stärkung der Position als Agent und Arranger.

Weitere Intensivierung der Zusammenarbeit mit den
Sparkassen.

Systematischer Ausbau der Strukturen im Portfolio-
und Exitmanagement.

Inhalt

Kennzahlen

WestImmo im Überblick 3

Vorstandsteam 4

Grußwort des Vorstands 5

Dafür steht die WestImmo

Zuhören 8

Verstehen 10

Vorausblicken 12

Verantworten 14

Die WestImmo stellt sich vor

Wege ebnen 17

Ein zuverlässiger Geschäftspartner 19

Individuelles gestalten 21

Zusammen mehr erreichen 23

Das größte Kompliment 25

Gemeinsam Werte schaffen 27

Auf Erfahrung bauen 29

Verlässlichkeit bieten 31

Mit Ideen überzeugen 32

Namen und Standorte 35

Mitglieder des Vorstands, Leiter der Marktbereiche und Geschäftsstellen 36

Leiter der Geschäftsbereiche 37

Tochterunternehmen 38

Mitglieder des Aufsichtsrats der Westdeutschen ImmobilienBank AG 39

Ihre Ansprechpartner 40

Impressum

WestImmo im Überblick

Die Westdeutsche ImmobilienBank AG (WestImmo) ist Center of Competence für gewerbliche Immobilienfinanzierungen und strukturierte Immobilientransaktionen im WestLB Konzern. Sie gehört zu den führenden Immobilienfinanzierern in Deutschland und verfügt über eine starke Präsenz in den Märkten West-, Zentral- und Osteuropa sowie in Nordamerika und Asien.

Kundenorientierung, Zuverlässigkeit, Flexibilität und kurze Wege zeichnen die WestImmo aus. Unsere Entscheidungen stützen wir auf ein umfangreiches Wissen über Märkte und Produkte; länderspezifisches Know-how und umfassendes Research sind uns wichtig.

Zu unseren Kunden zählen institutionelle Investoren, global agierende Entwickler, Immobiliengesellschaften, Real Estate Corporates und mittelständische Unternehmen. Wir finanzieren Büro-, Handels- und Wohnimmobilien ebenso wie Shopping Center, Hotels, Logistikobjekte und öffentliche Einrichtungen.

Unseren Kunden bieten wir neben Finanzierungen auf Objekt-, Projekt- oder Portfolioebene ein umfassendes Spektrum weiterer Produkte, etwa Immobilien-Joint-Ventures, Syndizierungen sowie Instrumente zur Zins- und Wechselkurs-sicherung.

Die Zusammenarbeit mit den Sparkassen in der gewerblichen Immobilienfinanzierung hat für uns hohe Priorität. Wir ergänzen das Angebot unserer Verbundpartner und verbessern die Möglichkeiten der Sparkassen, auch großvolumige Projekte zu finanzieren.

Als Emittentin von Pfandbriefen und Schuldverschreibungen steht die WestImmo für Stabilität und Verlässlichkeit. Unsere Pfandbriefe sind von der Ratingagentur Standard & Poor's (S&P) mit der Bestnote AAA bewertet.

Die WestImmo ist eine 100%ige Tochter der WestLB AG. Neben dem Unternehmenssitz in Mainz sind wir an den Standorten Berlin, Düsseldorf, Hamburg, München und Münster sowie in London, Madrid, New York, Paris, Prag, Tokio und Warschau vertreten.

Die WestImmo unterliegt der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Sie ist der Sicherungsreserve der Landesbanken/Girozentralen beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V. sowie den Reservefonds des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands (RSGV) und des Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverbands (WLSGV) angeschlossen.

VORSTANDSTEAM



Claus-Jürgen Cohausz
Mitglied des Vorstands



Rainer Spielmann
Mitglied des Vorstands



Dr. Peter Knopp
Vorsitzender des Vorstands

Sehr geehrte Geschäftsfreunde,

etwa ein halbes Jahr nach der dramatischen Zuspitzung der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise im Herbst 2008 kann niemand zuverlässig sagen, wie lange diese noch anhalten wird und welches Ausmaß die durch sie angerichteten Schäden haben werden. Die Immobilientransaktionen auf den gewerblichen Immobilienmärkten gingen spürbar zurück, wobei auch die fehlenden und stark eingeschränkten Exit- und Refinanzierungsmöglichkeiten der Banken das Neugeschäft nahezu sämtlicher Marktteilnehmer limitierten. Selbst der Pfandbrief, der mit der Ausfallquote „null“ seit mehr als hundert Jahren weltweit eine der wertstabilsten Anlageformen ist, geriet gegen Ende 2008 in den Strudel der Ereignisse.

Sicher scheint vor diesem Hintergrund nur so viel: Die Ereignisse markieren einen Epochenwechsel in der Finanz- und Wirtschaftsgeschichte.

Die WestImmo hat trotz der extrem schwierigen Rahmenbedingungen im Jahr 2008 ein gutes Ergebnis erzielt. Das IFRS-Ergebnis vor Steuern stieg im Jahresvergleich um 15,5% auf 121,2 Mio € – wesentlich getrieben durch ein deutlich verbessertes Zins- und Provisionsergebnis. Der Zinsüberschuss stieg um 14,6% auf 179,1 Mio € und das Provisionsergebnis legte auf 25,9 Mio € (Vj. 18,5 Mio €) zu. Da uns eine Kostenreduktion bei einer gleichzeitigen Steigerung der Erträge gelungen ist, verbesserten sich sämtliche Renditekennzahlen der Bank deutlich. Die Cost/Income-Ratio unterschritt mit 35,5% die 40%-Marke und der Return on Equity lag mit 13,5% über dem Vorjahreswert von 12%.

Die WestImmo hat bereits frühzeitig auf die weltweit zu beobachtende Überhitzung einiger Immobilienmärkte und auf die konjunkturelle Abschwächung reagiert, indem wir die Märkte vor allem mit Blick auf konjunkturelle Risiken genau analysiert und unsere konservative Risikopolitik beibehalten haben. Dadurch waren wir auch in diesem von der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise geprägten Jahr 2008 in der Lage, unsere geplante Entwicklung fortzusetzen. Insbesondere unsere aktive Liquiditätssteuerung ermöglichte es uns, auch im vierten Quartal 2008 Neugeschäftsmöglichkeiten an den Immobilienmärkten weltweit zu nutzen und Finanzierungen zu vergeben. Hier zeigt sich die Stärke unseres Geschäftsmodells. Wir können Kredite dauerhaft auf dem Buch halten sowie managen und sind nicht auf einen schnellen Exit am Kapitalmarkt angewiesen.

Die WestImmo setzt auf langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen. Was diese wert sind, zeigt sich vor allem in Krisenzeiten wie diesen. Als außerordentlich wertvoll erweist sich auch unsere seit jeher konservative Bilanzpolitik, in deren Rahmen wir eine fristenkongruente Refinanzierung anstreben.

Die für den langfristigen Fortschritt der Bank weiterhin bedeutsamen Entwicklungen im Jahr 2008 waren:

- Wir haben unsere internationale Präsenz weiter gestärkt. Das im Jahr 2007 eröffnete Büro in Warschau, der im Februar 2008 hinzugekommene Standort in Prag sowie unsere japanische Tochtergesellschaft haben sich binnen kürzester Zeit am Markt etabliert und ihre Geschäftsaktivitäten deutlich ausgebaut. In den USA waren wir als eine von nur wenigen Banken in der Lage, Neugeschäft abzuschließen und haben deshalb unsere Marktposition als gewerblicher Immobilienfinanzierer deutlich gefestigt. Auch in anderen Ländern, wie vor allem im Kernmarkt Deutschland, gehörte die WestImmo zu den Banken, die trotz Finanzmarktkrise als Finanzierungspartner zur Verfügung stand.
- Wir haben als verlässlicher Partner international an Ansehen gewonnen. Die Transaktionen im Geschäftsjahr 2008, über die Sie sich in dem vorliegenden Geschäftsbericht informieren können, sind zugleich Beleg für unsere deutlich ausgebauten Position als Arranger und Agent von Finanzierungen. Die Entscheidung, unser Exitmanagement zu intensivieren und ein eigenes Spezialistenteam dafür aufzubauen, hat sich als richtig erwiesen.
- Wir haben im Geschäftsjahr 2008 auch unsere Zusammenarbeit mit den Sparkassen in der gewerblichen Immobilienfinanzierung weiter gestärkt. Sowohl das Volumen als auch die Anzahl der Sparkassen, mit denen wir zusammenarbeiten, wuchs. Die Kooperation mit unseren Verbundpartnern werden wir in Zukunft ausbauen und um zusätzliche Angebote ergänzen.
- Wir haben unsere Strukturen weiter optimiert und interne Prozesse effizienter gestaltet. Dies drückt sich besonders positiv in unserer Cost/Income-Ratio aus, ist aber immer verbunden mit dem Ziel, unsere Kunden schnell, umfassend und zuverlässig zu bedienen.
- Wir haben die Fokussierung auf unser Kerngeschäft, die gewerbliche Immobilienfinanzierung, vorangetrieben und unser Profil als Center of Competence innerhalb der WestLB geschärft.

Insbesondere die Fokussierung auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung hatte zur Folge, dass der Vorstand und der Aufsichtsrat im November 2008 die Einstellung des Neugeschäfts im Bereich der privaten Baufinanzierung zum 1. Januar 2009 beschlossen haben. Hauptgrund für diese Entscheidung war, dass

die WestImmo über kein Einlagengeschäft verfügt, auf das sie zur Refinanzierung zurückgreifen kann und auch keine Vertriebssynergien zu den übrigen Aktivitäten des Konzerns bestehen. Das Bestandsportfolio wird gegenwärtig weiterhin verwaltet. Ein Verkauf ist für 2009 geplant. Für den notwendigen Personalabbau haben wir bereits in enger Abstimmung mit den Arbeitnehmervertretern sozialverträgliche Lösungen gefunden.

Angesichts des Marktumfelds wäre es aus unserer Sicht nicht seriös, konkrete Zielmarken für das Ergebnis des Jahres 2009 zu setzen. Die weitere Entwicklung hängt von zu vielen Faktoren ab, die wir nicht zuverlässig prognostizieren, geschweige denn beeinflussen können.

Wir sind jedoch davon überzeugt, dass die WestImmo gut vorbereitet ist, um auch unter den derzeit schwierigen Rahmenbedingungen bestehen zu können.

Hierfür stellt insbesondere unser Geschäftsmodell seine Tragfähigkeit unter Beweis; unsere konservative Risikopolitik und der Ansatz, moderat und aus eigener Kraft zu wachsen, zahlen sich aus.

Ich möchte mich, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, besonders für die Einsatzbereitschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bedanken. Ebenso gilt unser Dank Ihnen – unseren Kunden und Partnern – für das Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen, verbunden mit der Hoffnung, auch in Zukunft darauf bauen zu dürfen.

Vertrauen zu erhalten und wiederherzustellen, wo es verloren gegangen ist, wird gemeinhin als Voraussetzung genannt, um die Krise zu überwinden. Vertrauen setzt Offenheit voraus. Deshalb haben wir in diesem Geschäftsbericht die Konzernlageberichterstattung und auch die Ausführungen zur Risikosituation deutlich ausgebaut.

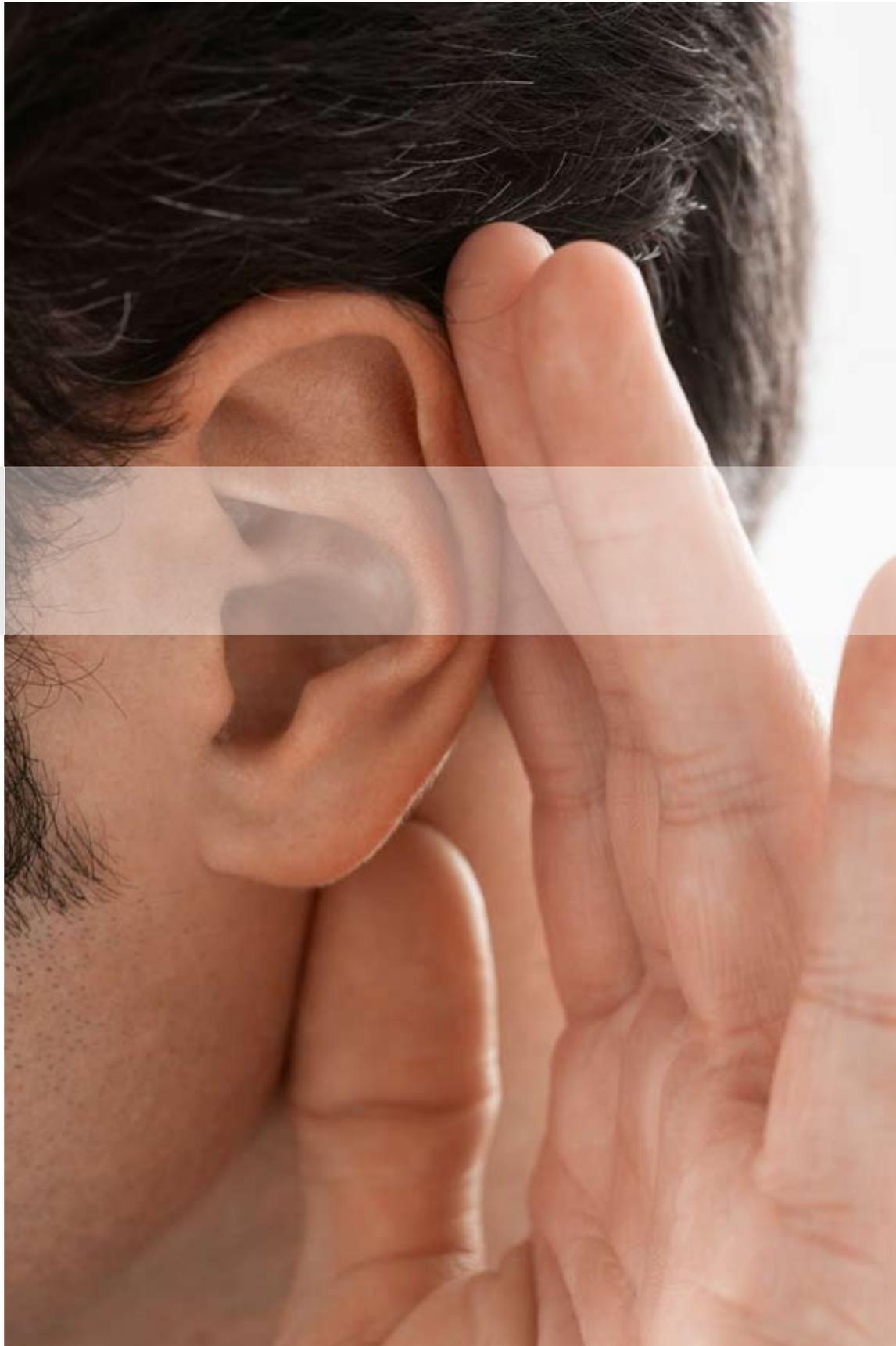
Wir sind uns bewusst: Die Finanzmarktkrise und ihre Folgen sind eine Herausforderung für uns alle. Am Umgang mit ihr, was wir daraus lernen und der Art und Weise, wie wir sie bewältigen, werden wir uns messen lassen müssen.

Es grüßt Sie herzlich



Peter Knopp

Vorsitzender des Vorstands



Kundenorientierung ist
unsere Stärke.

ZUHÖREN

Wer passgenaue Lösungen bieten will, muss wissen, welche Bedürfnisse der Kunde hat. Bei der WestImmo wird deshalb das Zuhören großgeschrieben. Wir nehmen uns Zeit und achten auch auf Zwischentöne und Unausgesprochenes. Wir wissen: die Finanzierung ist kein Selbstzweck, sondern ein wichtiges Mittel, damit unsere Kunden ihre Ziele erreichen. Diese Ziele zu verstehen, ist der Ausgangspunkt für alles, was wir tun – bei jedem Projekt, vom Anfang bis zum erfolgreichen Ausgang. Weil wir überzeugt sind, dass davon die Effizienz der Lösungen abhängt, haben wir für unsere Partner stets ein offenes Ohr.



Expertise ist unser Geschäft.



VERSTEHEN

Wer langfristigen Erfolg mit Immobilieninvestitionen haben will, braucht vor allem eines: umfassendes Know-how zu Objekten, Standorten und Märkten. Unsere Kunden bringen es mit und erwarten es auch von ihrem Finanzierungspartner. Deshalb arbeiten in den Teams bei WestImmo Experten aus den unterschiedlichen immobilienwirtschaftlichen Disziplinen. Deshalb sind wir in unseren wichtigen Märkten mit eigenen Büros vor Ort präsent. Und deshalb bauen wir unsere Kapazitäten in Research und Marktbeobachtung weiter aus. Denn das ist unser Geschäft: Immobilien, ihre Märkte und die Kundenbedürfnisse verstehen.

Wer mit Immobilien arbeitet, denkt langfristig – der Investitionshorizont reicht oft über Jahrzehnte. Andererseits beschleunigen sich die Entwicklungen in Wirtschaft und Gesellschaft rasant. Grundlegende Trends frühzeitig zu erkennen, ist daher

VORAUSSBLICKEN

eine der Voraussetzungen, um Entscheidungen treffen zu können, die auch morgen noch richtig sind. Für uns gehört dazu, dass wir ständig an uns und unserem Angebot arbeiten und aufgeschlossen für Neues sind, ohne Bewährtes aus dem Auge zu verlieren. So finden wir Antworten auf aktuelle Herausforderungen, die auch in der Zukunft tragfähig sind.



Die Zukunft ist unser Maßstab.



Werte schaffen ist unser
Anspruch.

VERANTWORTEN

In unseren Märkten fest verwurzelt und global aktiv. Dort, wo wir antreten, tun wir es mit hohem Anspruch: Wir wollen mit unseren Kunden Werte schaffen, die dauerhaft Bestand haben. Die WestImmo steht ihren Partnern und Kunden auch im schwierigen Marktumfeld mit ihrer Kompetenz und Finanzierungsstärke zur Seite. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bieten wir Freiräume, damit sie ihre Potenziale entfalten können. Wir sind schnell und zuverlässig: Was wir zusagen, das halten wir. Dies entspricht unserem Verständnis von guter Unternehmensführung. Verantwortliches Handeln schafft nachhaltigen Wert.

La Défense, Paris (Frankreich) – Bürokomplex-Finanzierung: 400 Mio €

Turm „T 1“ und Gebäude „B“ mit rund 92.000 qm Bürofläche und 1.345 Parkplätzen in „Jacques Cartier“.

Die WestImmo refinanzierte zusammen mit der Helaba und der Deutschen Postbank als Mandated Lead Arranger sowie der DG HYP im Konsortium dieses Projekt. Ebenso konnten die Berlin Hyp und die LBBW als weitere Finanzierungspartner gewonnen werden.

Wege ebnen

Mit individuellen Lösungen an der Verwirklichung der Ziele unserer Kunden mitwirken – das ist unsere Stärke in der gewerblichen Immobilienfinanzierung.

Was eine Partnerschaft wirklich wert ist, zeigt sich häufig erst, wenn die Zeiten schwieriger werden. Wir bei der WestImmo wissen: Immobilieninvestoren brauchen eine Bank an ihrer Seite, auf die sie sich verlassen können. Gerade weil wir die Leidenschaft unserer Kunden für Immobilien teilen, legen wir bei unseren Finanzierungslösungen größten Wert auf langfristige Stabilität und Verlässlichkeit.

Um genau zu verstehen, welche Bedürfnisse ein Kunde hat, muss eine Bank dessen Märkte, Ziele und Produkte kennen. Die WestImmo ist in den wichtigsten Immobilienmärkten weltweit direkt vor Ort vertreten. So erkennen wir Veränderungen im Markt frühzeitig und sind in der Lage, unser Angebot genau darauf abzustimmen. Wir sprechen die Sprache unserer Kunden. Im übertragenen wie im wahren Sinn des Wortes.

Bei uns arbeiten Spezialisten, die das Immobiliengeschäft in all seinen Facetten kennen. Wir wissen, wie die Produkte unserer Kunden funktionieren, wie sie entstehen und wie sie vermarktet werden. Wir verstehen die Kriterien, nach denen sie am Markt beurteilt werden. Deshalb sind Finanzierungen der WestImmo konsequent an die Bedürfnisse und Ziele der Darlehensnehmer angepasst.

So sehr wir auf fundierte Kenntnisse Wert legen, verwechseln wir Gründlichkeit und Sorgfalt nicht mit Langatmigkeit. Im Gegenteil: Unsere Strukturen sind auf eine schnelle Entscheidung ausgelegt. Kreditanfragen werden direkt in unserem Neugeschäftskomitee besprochen, in das neben den Marktbereichen und der Konzernsteuerung auch das Risikomanagement und das Arrangierungs-Know-how der Kapitalmarktexperten eingebunden ist. Unsere Kunden bekommen somit eine schnelle Antwort darauf, wie und auf welcher Basis wir eine Finanzierung zur Verfügung stellen können. Und diese Antwort gilt.

Das macht uns zu einem Finanzierungspartner, der Wege ebnet – auch und gerade in schwierigen Zeiten. Ein Beispiel: Im Dezember 2008 strukturierten wir in nur vier Wochen in Paris eine Finanzierung in Höhe von 400 Mio € als Club Deal.

Das Leistungsportfolio der WestImmo umfasst die gesamte Bandbreite der Immobilien-Wertschöpfungskette:

- Langfristige Immobilienfinanzierungen
- Bauzwischen- und Ankaufsfinanzierungen
- Portfoliofinanzierungen
- Immobilien-Joint-Venture-Finanzierungen
- Nachrangige Darlehen bei bestehenden Kundenbeziehungen
- Syndizierungen, Konsortialfinanzierungen (Club Deals)
- Avale/Bürgschaften
- Zins- und Währungsderivate

**Andrássy Palace (oben) und Liget Center (unten), Budapest (Ungarn) –
Büro- und Geschäftsgebäude-Finanzierung: 52,3 Mio €**

Die WestImmo finanzierte für ING Property Fund Central Europe ein Immobilienportfolio, bestehend aus einem historischen Büro- und Geschäftsgebäude, einem Class-A-Bürogebäude sowie einem Einzelhandelsobjekt (o. Abb.) in bester Lage von Budapest.

„Ein zuverlässiger Geschäftspartner“

Die ING Real Estate gehört mit einem Portfolio von insgesamt 115 Mrd € zu den führenden Immobiliengesellschaften weltweit. In Zentral- und Osteuropa ist sie seit 1990 vor Ort. Jirka Lhotak, Geschäftsführer der ING Real Estate Investment Management Central and Eastern Europe im Gespräch:

Herr Lhotak, wie sieht Ihre Investitionsstrategie für die schwierigen Märkte in Zentral- und Osteuropa aus?

Wir haben unsere starke Expansion in der Region vorerst auf Eis gelegt. Stattdessen konzentrieren wir uns auf das bestmögliche Management unserer Bestandsimmobilien, um möglichst unbeschadet durch die stürmischen Zeiten zu kommen. Besonders wichtig ist es in dieser Situation, mit den verschiedenen Interessengruppen, insbesondere Anteilseignern, Banken und Mietern, aktiv zu kommunizieren und eng zusammenzuarbeiten.

Wie wird sich der Immobilienmarkt in Zentral- und Osteuropa entwickeln?

Der Markt wird sich kurz- bis mittelfristig wieder auf das „alte neue“ Europa konzentrieren. Das ist vor allem Polen, die Tschechische Republik, die Slowakei und Ungarn. Selbst wenn der Markt wieder in eine Erholungsphase eintritt, werden die heute wesentlich risikobewussteren Investoren von aggressiven Strategien Abstand nehmen und eher auf die etablierteren Märkte setzen.

Wer wird als Gewinner aus der Krise hervorgehen?

Langfristig bleiben die Aussichten für Investoren vor allem in Rumänien gut. Zudem werden dort stärkere Preisrückgänge erwartet, die lukrative Chancen bieten werden.

Wenn Sie heute Bilanz ziehen: Welche Vorteile bietet Ihnen die Zusammenarbeit mit der WestImmo?

Mit der WestImmo haben wir es geschafft – gegen den allgemeinen Trend – ein weiteres Immobilienportfolio in Ungarn mit zwei Bürogebäuden und einer Einzelhandelsimmobilie zu finanzieren, zusätzlich zu dem bereits von der WestImmo finanzierten Portfolio in Warschau.

Wir haben unsere Zusammenarbeit mit der WestImmo ausgeweitet. Sie ist für uns ein zuverlässiger Geschäftspartner und zeichnet sich durch Offenheit und Transparenz aus. Diese Stärken sind vor allem ein Ergebnis der sehr kompetenten und in ihrer Entscheidungsfreiheit weitgehend selbstständigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Darüber hinaus schätzen wir die jederzeit nachvollziehbaren Entscheidungsabläufe.

Jirka Lhotak
Geschäftsführer
ING Real Estate Investment Management
Central and Eastern Europe



Der CEE Retail Real Estate Award gehört zu den renommiertesten Auszeichnungen für Immobilienunternehmen in Zentral- und Osteuropa. Für das Jahr 2008 zeichneten die Experten des Immobilienmagazins „EuropaProperty“ die WestImmo als „Bank/Finance Provider of the Year 2008“ aus. Die Bank setzte sich gegen fünf Mitbewerber durch. Die Staaten Zentral- und Osteuropas gehören zu den wichtigsten Zukunftsmärkten für die WestImmo. Seit 2007 beziehungsweise 2008 sind wir in Warschau und Prag mit eigenen Büros vertreten.

Morinomiya, Osaka (Japan) – Bürogebäude-Finanzierung: 5,7 Mrd JPY

Die WestImmo finanzierte für Lone Star Real Estate Fund in Japan ein vierzehnstöckiges Class-A-Bürogebäude mit rund 20.000 qm im Zentrum von Osaka.

Individuelles gestalten

Chancen eröffnen, Risiken steuern und begrenzen – die Dienstleistungen der WestImmo an der Schnittstelle von Immobilien- und Kapitalmarkt.

Die engere Verknüpfung von Immobilien- und Kapitalmärkten ist unumkehrbar. Für die Immobilienbranche steckt darin langfristig erhebliches Potenzial. Richtig eingesetzt, führen kapitalmarktorientierte Finanzierungsformen zu individuellen Lösungen, die die Handlungsspielräume der Kunden erweitern.

Die WestImmo verfügt über Spezialkompetenzen in den relevanten Bereichen kapitalmarktorientierter Immobilienfinanzierungen. So bieten wir unseren Kunden ein umfangreiches Spektrum moderner Instrumente für ihr Zins- und Währungsmanagement.

Durch den Einsatz von Derivaten können Kreditnehmer Zins- und Währungsrisiken so absichern, wie es ihrem individuellen Bedarf entspricht. Zum Beispiel lässt sich ein variabler Zinssatz durch ein Swap-Geschäft fixieren. Wer das Risiko von Zinserhöhungen ausschließen möchte, ohne die Chance auf eventuell sinkende Zinsen zu verlieren, kann dies mit Caps oder Collars tun. Der große Vorteil von Derivaten ist, dass sie unabhängig vom eigentlichen Darlehensvertrag sind und die Steuerung der Zins- und Währungsrisiken flexibler und günstiger machen.

Das Angebot der WestImmo umfasst zudem die Beratung bei Portfoliotransaktionen, Equity Investments und bei strukturierten Finanzierungen. In enger Zusammenarbeit mit der WestLB werden darüber hinaus Immobilienunternehmen und REITs beim Börsengang und bei Kapitalerhöhungen begleitet.

Spezialisten für Verbriefungen stehen bereit, um unseren Kunden mit entsprechenden Transaktionen die Tür zu günstigen Finanzierungen zu öffnen, sobald die Situation an den Märkten es wieder zulässt.

Unsere eingespielten Finanzierungsteams begleiten die Projekte über alle Entscheidungsstufen und finden eine individuelle Gestaltung für jeden einzelnen Fall. Dabei setzen wir auf klare und verständliche Produkte. Bei allem, was wir tun, denken wir immer von der Immobilie ausgehend. Die Verbindung zum Kapitalmarkt ist für uns kein Selbstzweck, sondern ein Weg, die Möglichkeiten unserer Kunden zu erweitern und den Erfolg ihrer Projekte sicherzustellen.

Großes Netzwerk leistungsstarker Partner

Mit einem modernen und leistungsfähigen Exitmanagement bietet die WestImmo ihren Kunden optimale Finanzierungs-lösungen für ihr jeweiliges Geschäftsmodell. Der große Vorteil der WestImmo: Neben ihrer eigenen Finanzierungskraft unterhält sie ein großes Netzwerk mit leistungsstarken Konsortialpartnern im Banken- und Sparkassenmarkt. Die WestImmo übernimmt verstärkt die Rolle als Arranger und Agent bei Konsortialfinanzierungen. Auch im schwierigen Jahr 2008 war die Bank in der Lage, komplexe Syndizierungen erfolgreich abzuschließen. Ein Beispiel: Mit einem Volumen von rund 116 Mio € platzierte die WestImmo ihre erste japanische Transaktion im deutschen Bankenmarkt.

City-Center Soest (Deutschland) – Center-Finanzierung: 18 Mio €

Die WestImmo finanzierte gemeinsam mit der Sparkasse Werl ein attraktives Einkaufszentrum mit rund 10.500 qm Einzelhandelsfläche. Im Verbund ergänzen sich sowohl Kunden- und Standort-Know-how der Sparkasse als auch das Immobilien-Know-how der Bank.

Zusammen mehr erreichen

Im offenen Dialog nach weiteren Kooperationsmöglichkeiten suchen und so eine Win-Win-Situation für alle schaffen – die WestImmo als Partner der Sparkassen.

Der Mittelstand ist das „Rückgrat“ der deutschen Wirtschaft. In Deutschland repräsentieren die rund 4,5 Millionen Unternehmer des Mittelstands fast die Hälfte aller Bruttoinvestitionen und der Bruttowertschöpfung. Annähernd 80 Prozent aller Arbeitnehmer sind im Mittelstand beschäftigt, mehr als acht von zehn Auszubildenden erhalten dort ihre berufliche Basis. Als zuverlässiger Partner in der Region stehen die Sparkassen den mittelständischen Unternehmen zur Seite.

Bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen können sie auf die Kompetenz und die Ressourcen der WestImmo setzen. Als Center of Competence im WestLB Konzern stehen wir den Sparkassen mit einem spezialisierten Geschäftsbereich als Berater, Dienstleister und Finanzierungspartner zur Verfügung.

Wir beteiligen uns an Finanzierungen, wenn sie für eine Sparkasse aufgrund der kreditpolitischen Grundsätze alleine nicht darstellbar sind oder wenn Risiken im Neu- oder Bestandsgeschäft limitiert werden sollen. So können die Sparkassen ihren Kunden auch bei großvolumigen Vorhaben im Immobilienbereich ein Angebot machen und dabei mit einer schnellen Entscheidung der WestImmo rechnen. Ein Kreditbeschluss von uns erfolgt aufgrund klarer, mit den Sparkassen abgestimmter Parameter. Dazu wurde das bei den Sparkassen bewährte sogenannte „Ampelverfahren“ im Kreditprozess auch bei den gewerblichen Immobilienfinanzierungen der WestImmo eingeführt. Die Kombination aus regionaler Expertise der Sparkassen und Immobilienexpertise sowie Finanzierungskraft der WestImmo ermöglicht es, die Kundenbindung zu stärken und Cross Selling-Potenzial zu generieren.

Die Kooperation funktioniert auch in umgekehrter Richtung: Die WestImmo bietet den Verbundinstituten an, sich an von ihr zusammengestellten Finanzierungs-konsortien zu beteiligen und so zusätzliche Chancen im Neugeschäft zu nutzen. Ein weiteres Beispiel für die enge Zusammenarbeit im Verbund ist die Beteiligung von Sparkassen an Paketsyndizierungen. Als erste Maßnahme bietet die WestImmo den Sparkassen in Nordrhein-Westfalen die Beteiligung an einem Portfolio von zwölf Immobilienfinanzierungen mit regionalem Schwerpunkt an. Es wurden ausschließlich erstklassige Finanzierungen mit guter Risikodiversifikation nach Nutzungsarten für das Portfolio ausgewählt. Die Beteiligung der ersten Sparkassen wird voraussichtlich im ersten Halbjahr 2009 erfolgen.

Nach dem Grundsatz „Zusammen mehr erreichen“, sehen wir es als unsere Aufgabe, die nationale und internationale Leistungsfähigkeit der Sparkassen im Rahmen ihrer Eigengeschäfte und Kundengeschäfte zu stärken – und dies schnell, unbürokratisch und flexibel.

„Die WestImmo mit ihrem umfangreichen Spezialwissen zu allen Facetten der Immobilienfinanzierung und die Sparkassen mit der regionalen Verwurzelung und der Präsenz vor Ort ergänzen sich insbesondere bei der Betreuung mittelständischer Kunden ideal. Von der Zusammenarbeit profitieren beide Seiten gleichermaßen: Sie stärken die Kundenbindung und eröffnen sich Potenziale auf attraktives Zusatzgeschäft – eine klassische Win-Win-Konstellation. Die WestImmo hat ihre Strukturen auf die Anforderungen der Sparkassen ausgerichtet und arbeitet kontinuierlich daran, sich in diese Richtung weiterzuentwickeln.“

Michael Schirmer

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Einkaufszentrum „Stadthausgalerie“ Andernach (Deutschland) – Finanzierungsvolumen: 10,5 Mio €

Die WestImmo finanzierte im Konsortium mit einer rheinischen Großsparkasse die Revitalisierung eines ehemaligen Kaufhauses und dessen Umbau zu einem Einkaufszentrum mit einer Gesamtfläche von rund 5.500 qm.

„Das größte Kompliment“

Die August Heine Baugesellschaft AG aus Oberhausen hat das ehemalige Kaufhaus in Andernach in ein neues innerstädtisches Einkaufszentrum umgestaltet. Vorstandsmitglied Herbert Faust berichtet im Gespräch aus seinen Erfahrungen mit dem Projekt und dessen Finanzierung.

Sie haben ein ehemaliges Kaufhaus in Andernach zur „Stadthausgalerie“ umgebaut. Was waren die größten Herausforderungen bei diesem Projekt?

Technisch war der Bau aus zwei Gründen sehr anspruchsvoll. Erstens haben wir in die bestehende Konstruktion eines Kaufhauses eine zweigeschossige Passage eingebaut und mussten dabei die zusätzlichen Lasten über zwei Tiefgaragenebenen abfangen. Zweitens lag die Baustelle inmitten der Andernacher Altstadt, das heißt, wir hatten entsprechend wenig Platz. Aber es ging alles gut und wir konnten im März 2009 eröffnen – mit einem beachtlichen Vermietungsstand von mehr als 90 Prozent.

Wie haben Sie die Finanzierung bewerkstelligt?

Insgesamt haben wir circa 13 Mio € in das Projekt investiert. Davon haben wir 10,5 Mio € über eine große rheinische Sparkasse finanziert. Die Sparkasse zog dann die WestImmo hinzu und beide Institute teilten sich die Darlehenssumme je zur Hälfte. Die Immobilienexpertise der WestImmo kam der Analyse und Beurteilung des Projekts sehr zugute.

Und für Sie als Kunde?

Als Projektentwickler müssen sie sich mit den unterschiedlichsten Problemen auseinandersetzen. Schließlich geht es um die pünktliche Fertigstellung des Projekts in der entsprechenden technischen und baulichen Qualität und dabei vor allem um die Einhaltung des Kostenrahmens. Wir sind es gewohnt, auch mit dem Unvorhergesehenen umzugehen und Lösungen zu finden. Bei der Finanzierung wollen wir aber keine Überraschungen erleben, sondern setzen auf einen Partner, der unsere Bedürfnisse kennt und auf den wir uns verlassen können. Das war beim Team aus Sparkasse und WestImmo jederzeit der Fall. Dies zu sagen, ist das größte Kompliment, das wir als Immobilienunternehmen einer Bank aussprechen können.

Herbert Faust
Vorstandsmitglied
August Heine Baugesellschaft AG

Reschop Carré Hattingen (Deutschland) – Finanzierungsvolumen: 41 Mio €

Die WestImmo realisierte im Rahmen eines Immobilien-Joint-Ventures mit der Concepta Projektentwicklung GmbH die Errichtung einer viergeschossigen Stadtgalerie mit einer Fläche von circa 14.000 qm und 330 Stellplätzen direkt in der Innenstadt. Die Finanzierung erfolgte gemeinsam mit den Sparkassen Bochum und Hattingen.

Gemeinsam Werte schaffen

Pläne für faszinierende, wertstabile Objekte Realität werden lassen – das ist Ziel der Immobilien-Joint-Ventures zwischen WestImmo und ihren Kunden.

Ein Bürogebäude im neuen Kölner Stadtviertel Rheinauhafen, innerstädtische Shopping Center in Regensburg, Witten und Hattingen, ein komplett neues Stadtquartier in München, der denkmalgeschützte Dalberger Hof in Mainz. Die Liste der Projekte, die die WestImmo gemeinsam mit ihren Partnern verwirklicht hat, ist vielfältig und lässt sich weiter fortführen.

Seit Gründung im Jahr 1995 beteiligen wir uns in Deutschland an Immobilien-Joint-Ventures. Dabei übernehmen wir nicht nur Teile des unternehmerischen Risikos. Wir unterstützen unsere Partner über den gesamten Verlauf des Projekts – von der ersten Idee bis zum Verkauf der fertiggestellten und vermieteten Immobilie. Die WestImmo strukturiert die Finanzierung und beteiligt sich an der Projektgesellschaft, indem sie anteiliges Eigenkapital oder nachrangige Gesellschafterdarlehen zur Verfügung stellt. Wir binden, wenn gewünscht, auch die örtliche Sparkasse ein.

Die Beteiligung der WestImmo an der jeweiligen Projektgesellschaft liegt bei 20 bis 49 Prozent. Immobilien-Joint-Ventures sind meistens auf drei bis fünf Jahre begrenzt. Der Kunde profitiert von den langjährigen Erfahrungen der WestImmo bei der Grundstücksakquisition, der Schaffung von Baurecht, dem Erstellen von Nutzungs-, Vermietungs- und Vermarktungskonzepten, den Wirtschaftlichkeitsberechnungen sowie der juristischen und steuerlichen Konstruktion des Projekts. Zudem stellen wir unsere Netzwerke rund um die Immobilie sowie die Reputation und Finanzkraft einer starken Bank zur Verfügung.

Je frühzeitiger die WestImmo eingebunden ist, umso größer sind die Möglichkeiten der Immobilien-Projektentwickler, das Projektrisiko zu vermindern und durch Teilung der Vorlaufkosten die eigene Belastung zu reduzieren. Ein starker Partner an der Seite lässt die Akzeptanz eines Entwicklungsvorhabens bei den relevanten Entscheidungsträgern in Politik und Verwaltung erfahrungsgemäß steigen.

Unser Fokus bei Joint-Venture-Finanzierungen ist auf Bürogebäude und Einzelhandelsflächen sowie auf die Aufbereitung unbebauter Grundstücke in deutschen Großstädten gerichtet. Dabei arbeiten wir mit unterschiedlichsten Akteuren zusammen: Kommunen, Entwicklungsgesellschaften, Baufirmen, Ingenieurbüros, Grundstückseigner, Mieter, Pächter und Nutzer. Die WestImmo bringt auf diese Weise ihr breites Finanzierungs- und Immobilien-Know-how ein. Nach dem Motto „Aufgaben geteilt – Erfahrungen vervielfacht“ werden die Projektentscheidungen abgesichert und das Netzwerk der Projektbeteiligten wird optimiert.

Dalberger Hof, Mainz (Deutschland) – Finanzierungsvolumen: 23 Mio €

Die WestImmo saniert im Rahmen eines Immobilien-Joint-Ventures mit der J. Molitor Immobilien GmbH, Ingelheim, den historischen Dalberger Hof in Mainz. Sie strukturierte unter anderem die Finanzierung der Gesamtmaßnahme (ca. 5.990 qm Wohnfläche im denkmalgeschützten Gebäude, ca. 2.400 qm Wohnfläche Neubau, Tiefgarage mit 107 Stellplätzen).

„Auf Erfahrung bauen“

Albrecht Graf von Pfeil, Geschäftsführer der J. Molitor Immobilien GmbH, im Gespräch zum Projekt „Dalberger Hof“.

Was verbirgt sich hinter dem Projekt „Dalberger Hof“?

Bei den Umbau- beziehungsweise Sanierungsmaßnahmen des Dalberger Hofes handelt es sich um sehr aufwendige und komplexe Arbeitsabläufe, die zum Teil tief in die Substanz eingreifen. In das bestehende Ensemble wird eine Tiefgarage eingebaut, auf deren Dach eine barocke Gartenanlage erstellt wird. Auf diese Weise erhält der Dalberger Hof eine Aufenthaltsqualität, die in der Mainzer Innenstadt ihresgleichen suchen wird. Es entsteht ein modernes Gebäude, das heutigen Nutzungsansprüchen in hohem Maße Rechnung trägt.

v.l.n.r.:
Jochem Keller
Architekt
J. Molitor Immobilien GmbH

Sie arbeiten bei diesem Projekt mit der WestImmo im Rahmen eines Immobilien-Joint-Ventures zusammen. Wie kam es dazu?

Das Projekt wurde von der Stadt Mainz EU-weit ausgeschrieben. Gemeinsam mit der Kölner Vivacon AG haben wir das Wohnungskonzept entwickelt und damit den ersten Platz erreicht. Während der weiteren Entwicklung wurde schnell deutlich, dass das Vorhaben für den Joint-Venture-Bereich der WestImmo interessant ist. Wir hatten schon bei einer größeren Konversionsmaßnahme mit dem Team aus Münster zusammengearbeitet, sodass wir recht schnell einen Schulterschluss zwischen WestImmo und Molitor erreichten.

Dirk Gemünden
Geschäftsführender Gesellschafter
J. Molitor Immobilien GmbH

Albrecht Graf von Pfeil
Geschäftsführer
J. Molitor Immobilien GmbH und
Dalberger Hof GmbH

Wie ist die Zusammenarbeit der drei Partner organisiert?

Molitor beteiligte sich an einer bei der WestImmo bereits für solche Zwecke vorhandenen Vorratsgesellschaft. Sie wickelt unter dem Namen Dalberger Hof GmbH das Projekt als Investor ab. Die Vivacon AG hat den bundesweiten Vertrieb der Wohnungen übernommen.

Welche Vorteile ergeben sich aus diesem Immobilien-Joint-Venture?

Die Verbindung von Finanzierungs-Know-how und Erfahrung in der Projektentwicklung mit der Vor-Ort-Kompetenz und Sachkenntnis eines regionalen Entwicklers hatte sich bereits bei dem Vorgängerprojekt als sehr gut herausgestellt. Mittlerweile hat sich eine fast selbstverständliche und aktive Aufgabenverteilung der Partner ergeben, die sich über alle Tätigkeitsbereiche erstreckt und den jeweiligen fachlichen Schwerpunkten des Partners Rechnung trägt.

Der Dalberger Hof steht unter Denkmalschutz. Birgt das für einen Projektentwickler mehr Probleme oder mehr Vorteile?

Zum einen sind Denkmalschutzbestimmungen sicher ein Hemmnis. So wurde der Innenhof über neun Monate von Bodenarchäologen untersucht. Ziel war es, das historische Bild von Mainz insbesondere zur Römerzeit zu konkretisieren. Auf der anderen Seite wird dadurch ein Baudenkmal bewahrt, das für die Stadt und die Wohnungseigentümer ein sehr gutes Beispiel gelungener Sanierung darstellen wird. Die Erwerber haben neben der Werthaltigkeit dieser einmaligen Innenstadtimmobilie auch den Vorteil der sehr hohen Denkmalschutzabschreibung.

Grand Hyatt Hotel, Washington D. C. (USA) – Finanzierungsvolumen: 190 Mio US-\$

Die WestImmo finanzierte gemeinsam mit PB Capital und der Aareal Bank AG mit 190 Mio US-\$ den Erwerb des Grand Hyatt – ein erstklassiges Full-Service-Hotel mit 888 Gästezimmern auf rund 4.000 qm Fläche.

Verlässlichkeit bieten

Eine sichere Adresse auch in unruhigen Zeiten – die WestImmo als Emittentin am Kapitalmarkt.

Stabilität, Verlässlichkeit, Transparenz. Was für das Kreditgeschäft der WestImmo gilt, bildet auch die Leitlinie für unsere Aktivitäten am Kapitalmarkt. Als Symbol für diese Werte steht der deutsche Pfandbrief. Kaum ein zweites Finanzprodukt weist eine derart makellose Kredithistorie auf. In seiner mehr als zweihundertjährigen Geschichte ist kein einziger Pfandbrief ausgefallen – mehreren Wirtschaftskrisen sowie allen weiteren politischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Umwälzungen zum Trotz. Mit einem Volumen von knapp 900 Mrd € ist der deutsche Pfandbriefmarkt der größte Markt der Welt für gedeckte Schuldverschreibungen.

Auch in der aktuellen Finanzmarktkrise erweist sich der Pfandbrief als Stabilitätsanker. Die Rechte und vor allem das Kapital der Pfandbriefinvestoren sind durch die strengen Vorgaben des Pfandbriefgesetzes geschützt. So fallen die zur Deckung der Emission herangezogenen Vermögenswerte bei einer Insolvenz des Emittenten nicht in die Verwertungsmasse, sondern stehen weiterhin exklusiv den Pfandbriefgläubigern zu. Im Zusammenhang mit ihren Garantien für private Spareinlagen hat die Bundesregierung versichert, dass sie auch den Pfandbrief bei Bedarf stützen wird – und gleichzeitig betont, dass die strengen Sicherheitsstandards einen solchen Schritt nicht erforderlich machen.

Die WestImmo hat den Pfandbrief seit jeher in den Mittelpunkt ihrer Refinanzierungsstrategie gestellt. Die hohe Qualität und Sicherheit unserer Emissionen werden von den Ratings seit Jahren bestätigt. Die Ratingagentur Standard & Poor's (S&P) hat die Hypotheken- und öffentlichen Pfandbriefe der WestImmo 2008 mit der Bestnote AAA bewertet.

Auch bei unseren übrigen Emissionen – gedeckte und ungedeckte Schuldverschreibungen – steht die WestImmo für Qualität und Verlässlichkeit. Die Basis dafür bildet unsere konservative und auf Stabilität ausgerichtete Bilanz- und Refinanzierungspolitik. Von der Grundregel, ausgegebene Darlehen stets fristenkongruent zu refinanzieren, sind wir auch in Hochphasen einer scheinbar unbegrenzt und kostengünstig zur Verfügung stehenden Liquidität nicht abgewichen.

Das kommt uns, den Investoren in unsere Wertpapiere, und nicht zuletzt unseren Kreditkunden langfristig zugute.

Pfandbriefe wieder im Aufwind

Der deutsche Pfandbrief zeigt seine Qualitäten als eines der sichersten Investments der Welt. Seit Januar 2009 ist mit ersten Emissionen wieder spürbar Bewegung in den Pfandbriefmarkt gekommen. Im Februar waren deutsche Pfandbriefbanken bereits wieder in der Lage, Jumbo-Pfandbriefe zu emittieren: Ein Beleg für das große Investorenvertrauen – auch in der Finanzmarktkrise. Die WestImmo geht davon aus, dass der positive Trend anhält und der Pfandbrief gegenüber anderen Instrumenten gestärkt aus der Krise hervorgeht.



vorne v.l.n.r.: Maike Herda (Credit Management, Sparkassen),
Sabrina Sieberg (Credit Management, Nordrhein-Westfalen/Hamburg/Berlin),
hinten v.l.n.r.: Werner Rogge (Analyse, Marktbereich Sparkassen),
Michaela Frönd (Analyse, Rhein-Main/Spezialfinanzierungen),
Rainer Hilgemann (Immobilien-Joint-Ventures)

Mit Ideen überzeugen

Die Basis für unseren dauerhaften Erfolg – Kompetenz und Einsatzbereitschaft der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der WestImmo.

515 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiteten im Jahr 2008 bei der WestImmo. Mit ihrem Fachwissen und ihrem Engagement verkörpern sie die Stärken der Bank im Wettbewerb. Wir fördern die Kompetenzen und sind bestrebt, ihnen ein Umfeld zu bieten, in dem sie ihre Potenziale optimal entfalten können.

Die Beschäftigten der WestImmo können auf ein breit gefächertes Fortbildungsangebot zugreifen. Neben Inhouse-Seminaren an unterschiedlichen Standorten bieten wir die Teilnahme an externen Veranstaltungen und diversen Personalentwicklungsprogrammen an.

Als international agierendes Unternehmen arbeiten wir mit Kunden und Partnern verschiedener Kontinente zusammen. Ebenso stammen zahlreiche unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus unterschiedlichen Kulturkreisen. Sowohl nach innen als auch im Verhältnis nach außen legen wir daher großen Wert auf interkulturelle Kompetenz. Vielfalt begreifen wir als Chance und Erfolgsfaktor.

Managing Diversity bedeutet für uns, diese Vielfalt zu fördern und die in ihr liegenden Potenziale zu nutzen. Das Konzept beinhaltet die Idee, Bedingungen zu schaffen, unter denen alle Beschäftigten ihre Leistungsfähigkeit und Kreativität frei entwickeln und entfalten können. Vielfältige Sichtweisen führen zu kreativen und innovativen Lösungen im Team – zum größtmöglichen Nutzen unserer Kunden, der Bank und der Angestellten.

Chancengleichheit von Frauen und Männern im Berufsleben herzustellen, ist ein unternehmenspolitisches Ziel der WestImmo. Nahezu die Hälfte unserer Beschäftigten sind Frauen. Das Mentoring-Programm soll den Weg in die Führungsetage insbesondere für qualifizierte Frauen öffnen. In unserem Förderplan sind weitere Maßnahmen zur Förderung gleicher Chancen für Frauen und Männer vereinbart.

Die WestImmo hat in dem von der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise geprägten Geschäftsjahr 2008 ein gutes Ergebnis erzielt. Dies ist das Resultat des Engagements sowohl jedes Einzelnen als auch der Teams. Dafür dankt der Vorstand allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ausdrücklich. Unser Dank gilt ebenso dem Betriebsrat für die vertrauensvolle und zielorientierte Zusammenarbeit.

Kinder, Karriere. Damit für unsere Beschäftigten zwischen diesen beiden Worten kein „oder“, sondern immer häufiger ein „und“ steht, tut die WestImmo einiges dafür, ein familienfreundliches Unternehmen zu sein. Angebote zur Kinderbetreuung – auch ad hoc für den Fall, dass die reguläre Betreuung ausfällt oder im Rahmen einer Ferienbetreuung – gehören genauso dazu wie die Möglichkeit, während und nach der Elternzeit eine individuell gestaltbare Teilzeitbeschäftigung zu wählen. Auch und gerade als Arbeitgeber sehen wir Kinder als das, was sie sind: eine Bereicherung.

Westdeutsche ImmobilienBank AG

Namen und Standorte

Mitglieder des Vorstands, Leiter der Marktbereiche und Geschäftsstellen

Mitglieder des Vorstands

Dr. Peter Knopp
Vorsitzender

Claus-Jürgen Cohausz

Rainer Spielmann

Leiter der Marktbereiche und Geschäftsstellen Nationale und Internationale Investoren

Thomas Brand
Marktbereichsleiter
Berlin/Norddeutschland

Anne-Isabelle Carbonnières
Geschäftsstellenleiterin
Paris

Andrew S. Cooper
Marktbereichsleiter
Nordamerika

Peter Denton
Marktbereichsleiter
UK/London Branch

Werner Doetsch
Marktbereichsleiter
Rhein-Main/Spezialfinanzierungen

Heribert Eisenburger
Marktbereichsleiter
Nordrhein-Westfalen/Benelux

Martin Erbe
Marktbereichsleiter
Kontinentaleuropa

Dr. Mike Ghaemmaghami
Marktbereichsleiter
Asia-Pacific

Emil Kajer
Geschäftsstellenleiter
Prag

Thomas Kreimer
Marktbereichsleiter
Sparkassen

Lee Mays
Geschäftsstellenleiter
Madrid

Ulrich Lindhaus
Marktbereichsleiter
Süddeutschland

Oliver Pleiner
Geschäftsstellenleiter
Norddeutschland

Maciej Tuszynski
Geschäftsstellenleiter
Warschau

Leiter der Geschäftsbereiche

Gerhard Bappert

Risikomanagement/Beteiligungen

Thomas Plagemann

Immobilien-Joint Ventures

Elvira Dettweiler-Scholz

Personal

Peter Schott

Securitisation

Hartmut Eisermann

Credit Management

Francisco Vázquez Gómez

Revision

Uwe Engler

Bilanz-/Rechnungswesen

Martin Weber

Privatkunden

Frank Heid

Vorstandssekretariat/
Konzernentwicklung/
Orga/EDV/Verwaltung

Heinrich Hunecke

Recht

Tobias Ilgen

Treasury

Piet Kok

Immobilienbewertung/-research

Tochterunternehmen

Geschäftsführer

Dr. Mike Ghaemmaghami
WIB Real Estate Finance Japan K.K.

Uwe Engler
Martin Weber
Westdeutsche
ImmobilienHolding GmbH

Manfred Vidahl
WestGkA Management
Gesellschaft für kommunale
Anlagen mbH

Adressen

WIB Real Estate
Finance Japan K.K.
Roppongi Hills Mori Tower, 37F
10-1 Roppongi 6-chome
Minato-ku
Tokio 106-6137
Japan
Tel. + 81 3 6439-8081
Fax + 81 3 6439-8089
tokyo@westimmo.com

Westdeutsche
ImmobilienHolding GmbH
Völklinger Straße 4
40219 Düsseldorf
Tel. + 49 211 90101-210
Fax + 49 211 90101-244
info@immobilienholding.de

WestGkA Management
Gesellschaft für kommunale
Anlagen mbH
Völklinger Straße 4
40219 Düsseldorf
Tel. + 49 211 90101-650
Fax + 49 211 90101-549
info@westgka.de

Mitglieder des Aufsichtsrats der Westdeutschen ImmobilienBank AG

Hubert Beckmann

Vorsitzender
Stellv. Vorsitzender des Vorstands
WestLB AG

Dr. Hans-Jürgen Niehaus

Stellv. Vorsitzender
Mitglied des Vorstands
WestLB AG

Raimund Bär

Betriebsratsvorsitzender
Westdeutsche ImmobilienBank AG

Michael Breuer

Präsident
Rheinischer Sparkassen-
und Giroverband

Dr. Rolf Gerlach

Präsident
Westfälisch-Lippischer
Sparkassen- und Giroverband

Thomas Groß

Mitglied des Vorstands
WestLB AG

Gerhard Heilgenberg

Ministerialdirigent
Finanzministerium des
Landes Nordrhein-Westfalen

Hendrik Hering

Staatsminister
Ministerium für Wirtschaft,
Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau
Rheinland-Pfalz

Matthias Wargers

GB Konzernentwicklung
Strategisches Sonderprojekt EU
WestLB AG

Ihre Ansprechpartner

Deutschland

Mainz (Hauptsitz)

Große Bleiche 46
55116 Mainz
Tel. + 49 6131 9280-0
Fax + 49 6131 9280-7200
info@westimmo.com

Münster

Piusallee 7
48147 Münster
Tel. + 49 251 4888-4
Fax + 49 251 4888-7781
muenster@westimmo.com

Berlin/Ostdeutschland

Thomas Brand
Kurfürstendamm 22
10719 Berlin
Tel. + 49 30 20189-11545
Fax + 49 30 20189-11593
berlin@westimmo.com

Hamburg/Norddeutschland

Oliver Pleiner
Schauenburger Straße 23
20095 Hamburg
Tel. + 49 40 323214-10
Fax + 49 40 323214-43
hamburg@westimmo.com

Nordrhein-Westfalen/Benelux

Heribert Eisenburger
Völklinger Straße 4
40219 Düsseldorf
Tel. + 49 211 90101-260
Fax + 49 211 90101-263
duesseldorf@westimmo.com

Rhein-Main/ Spezialfinanzierungen

Werner Doetsch
Große Bleiche 46
55116 Mainz
Tel. + 49 6131 9280-7270
Fax + 49 6131 9280-7307
mainz@westimmo.com

München/Süddeutschland

Ulrich Lindhaus
Alter Hof 5
80331 München
Tel. + 49 89 552504-25
Fax + 49 89 552504-20
muenchen@westimmo.com

Immobilien-Joint-Ventures

Thomas Plagemann
Piusallee 7
48147 Münster
Tel. + 49 251 4888-7660
Fax + 49 251 4888-7787
muenster@westimmo.com

Privatkunden

Martin Weber
Servatiplatz 5
48143 Münster
Tel. + 49 251 4888-7770
Fax + 49 251 4888-7780
ibdirekt@westimmo.com
www.immobank-direkt.de

Sparkassengeschäft

Thomas Kreimer
Piusallee 7
48147 Münster
Tel. + 49 251 4888-7540
Fax + 49 251 4888-7515
muenster@westimmo.com

Europa

Kontinentaleuropa

Martin Erbe
Große Bleiche 46
55116 Mainz
Tel. + 49 6131 9280-7056
Fax + 49 6131 9280-7483
mainz@westimmo.com

Frankreich

Anne-Isabelle Carbonnières
6, rue Lamennais
75008 Paris
Frankreich
Tel. + 33 1 40 75 76 96
Fax + 33 1 45 61 13 58
paris@westimmo.com

Großbritannien

Peter Denton
Woolgate Exchange
25 Basinghall Street
London EC2V 5HA
Großbritannien
Tel. + 44 20 7020-5400
Fax + 44 20 7020-5419
london@westimmo.com

Polen

Maciej Tuszyński
Warszawskie Centrum Finansowe
Emilii Plater 53
00-113 Warschau
Polen
Tel. + 48 22 540 6200
Fax + 48 22 540 6201
warschau@westimmo.com

Spanien

Lee Mays
C/Serrano, 37, 5a plta.
28001 Madrid
Spanien
Tel. + 34 91 43280-32
Fax + 34 91 43280-66
madrid@westimmo.com

Tschechien

Emil Kajer
Myšák Gallery
Vodičkova 31
11000 Prag
Tschechien
Tel. + 420 222 524 750
Fax + 420 222 524 723
prag@westimmo.com

USA

New York

Andrew S. Cooper
1211 Avenue of the Americas
24th Floor
New York, NY 10036
USA
Tel. + 1 212 588-0065
Fax + 1 212 588-0992
ny@westimmo.com

Asia-Pacific

WIB Real Estate

Finance Japan K.K.

Dr. Mike Ghaemmaghami
Roppongi Hills Mori Tower, 37F
10-1 Roppongi 6-chome
Minato-ku
Tokio 106-6137
Japan
Tel. + 81 3 6439-8081
Fax + 81 3 6439-8089
tokyo@westimmo.com

Impressum

Westdeutsche ImmobilienBank AG

Marketing/PR

Große Bleiche 46

55116 Mainz

Germany

Tel. + 49 6131 9280-0

Fax + 49 6131 9280-7200

[Konzeption, Kreation und Produktion](#)

WestTeam Marketing GmbH, Düsseldorf

Mainz, Mai 2009



**Westdeutsche
ImmobilienBank AG**
Große Bleiche 46
55116 Mainz
Tel. + 49 6131 9280-0
Fax + 49 6131 9280-7200
www.westimmo.com