

Geschäftsbericht 2003



DAS BERATUNGS- UND SYSTEMHAUS
FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Unternehmensleitbild

„Die Aareon AG konzentriert ihre Aktivitäten auf die Immobilienbranche und ihr Umfeld.

Wir verfolgen damit das Ziel, in der europäischen Immobilienbranche marktführendes Beratungs- und Systemhaus zu werden. Wir wollen heute und in Zukunft den Standard für das Management komplexer Geschäftsprozesse in der Immobilienbranche setzen.

Wir bieten unseren Kunden marktführende Lösungen bestehend aus Beratung und Training, Software-Produkten, Support und IT-Services und übernehmen die ausgelagerten Geschäftsprozesse unserer Kunden.

Wir verfolgen das Ziel, unseren Kunden und Aktionären einen messbaren Mehrwert zu verschaffen und für unsere Mitarbeiter bevorzugter Arbeitgeber zu sein.“

Kennzahlen, Daten und Fakten

Kennzahlen IFRS (in Mio. €)

	2003	2002	VERÄNDERUNG**
Umsatz	163,5	167,2	-2,2%
davon international	15,6	14,8	5,2%
Aufwand	158,8	171,4	-7,4%
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	11,6	-0,4	
Konzernüberschuss nach Steuern	4,1	-3,5	
Konzernüberschuss nach Minderheiten	3,4	-4,0	
Eigenkapital	53,9	50,7	6,3%
Bilanzsumme	115,9	114,8	1,0%
Cashflow	30,1	10,1	>100%
Mitarbeiterzahl* (Durchschnitt)	994	1.067	-6,8%

* ohne Vorstand/Geschäftsführer, Auszubildende, Aushilfen

** Ggf. auftretende Abweichungen bei Berechnung mit den absoluten Zahlen sind durch Rundungsdifferenzen begründet.

Daten und Fakten

Geschäftsaktivität	Internationales Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft. Mehr als 50.000 Anwender im In- und Ausland managen mit den Systemen von Aareon rund 8 Millionen Wohnungen und Gewerbeeinheiten. In Deutschland ist Aareon marktführend.
Geschäftssegmente	<ul style="list-style-type: none"> • Consulting: Beratung, Customizing, Training • IT-Solutions: Software-Entwicklung, Support, Integrated Banking, Mareon, BauSecura, BauTec • IT-Services: Rechenzentrum, Netzwerke
Kundenstruktur	Private Wohnungsunternehmen, Genossenschaften, kommunale Wohnungsunternehmen, Hausverwaltungen und Wohnungseigentümergeinschaften, Versicherungen, Immobilienfonds, industrieverbundene Unternehmen, Betreiber von Gewerbeimmobilien
Anzahl Kunden	rund 2.000
Konzernzugehörigkeit	100% Aareal Bank AG, Wiesbaden. Die Aareon AG ist Teil des Geschäftsfelds Consulting und Dienstleistungen der Aareal Bank AG.
Internationale Standorte	Frankreich, Großbritannien, Italien, Polen, Schweiz
Historie	<ul style="list-style-type: none"> • 1956: Gründung des Rechenzentrums zur Erstellung von Massenbelegen der Deutschen Bau- und Bodenbank AG, Beginn der Entwicklung vom Rechenzentrum zur IT-Dienstleistungsgruppe für die Kunden aus der Immobilienwirtschaft • 1996: Ausgliederung des Bereichs IT-Services als eigenständige Tochtergesellschaft BauBoden Systemhaus GmbH • 1999: Bildung eines börsenfähigen Konzerns mit Holding-Struktur und Umfirmierung zur DePfa IT Services AG, Beginn der internationalen Expansion • 2002: Kooperation mit der SAP AG zur Entwicklung der neuen Software-Generation Blue Eagle, Umfirmierung in Aareon AG • 2004: Markteinführung von Blue Eagle Release 1.0

Der Aareon Konzern im Überblick



DEUTSCHLAND

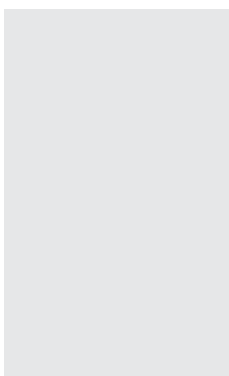
- Aareon AG, Mainz
- Aareon Deutschland GmbH, Mainz
Weitere Standorte: Berlin, Dresden, Düsseldorf, Erfurt, Hamburg, Hannover, Leipzig, München, Rostock, Stuttgart
- BauSecura Versicherungsmakler GmbH, Hamburg

INTERNATIONAL

- Aareon Italia S.r.l., Rom (Italien)
- Aareon UK Ltd., Coventry (Großbritannien)
Weiterer Standort: Swansea
- Mareon Polska SP. Z O.O., Breslau (Polen)
- Prem' SAS, Orléans (Frankreich)
Weitere Standorte: Lyon, Nantes, Paris
- RIMO Consulting AG, Bülach (Schweiz)

Inhalt

2	Höhepunkte 2003	
4	Vorwort des Vorstands	
10	Gemeinsam die Zukunft sichern	
11	Immobilienwirtschaft im Wandel – Markttrends	
12	Kundenorientierung ist Basis der Kundenbindung	
13	Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie	
16	Geschäftssegmente	
17	Consulting	
19	IT-Solutions	
23	IT-Services	
26	Erfolgsfaktor Mitarbeiter	
		30 Konzernlagebericht
		30 Geschäftsaktivität
		30 Markt
		30 Unternehmensstrategie
		31 Veränderungen in der Unternehmensstruktur
		32 Neue Software-Generation Blue Eagle
		33 Consulting, Produkte und Services
		34 Mitarbeiter
		35 Umsatz- und Ergebnisentwicklung
		36 Vermögens- und Kapitalstruktur
		37 Risikobericht
		38 Ausblick
		40 Konzernabschluss
		40 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
		42 Konzernbilanz
		44 Entwicklung des Konzerneigenkapitals
		45 Kapitalflussrechnung
		46 Anhang zum Konzernabschluss
		77 Bestätigungsvermerk
		78 Bericht des Aufsichtsrats
		80 Adressen und Kontakt
		81 Termine 2004



Gemeinsam die Zukunft sichern

Wer aufgeweckt ist, erkennt Trends, kann frühzeitig reagieren und hat einen klaren Vorteil. Wir investieren in die Zukunft unserer Kunden. Diese Zukunftsorientierung spiegelt sich auch in dem Bildkonzept des Geschäftsberichts wider, das mit Kindern von Mitarbeitern realisiert wurde. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir neue Geschäftsmodelle, die interessante Wachstumspotenziale und Sicherheit für die Zukunft bieten.

Höhepunkte 2003

Februar

Neue regionale Vertriebs- und Consultingstruktur

Zur Erhöhung der Kundennähe vor Ort sowie zur Verbesserung der Kundenbetreuung wird eine neue regionale Vertriebs- und Consultingstruktur in Deutschland eingeführt.

Kooperation mit WRW verlängert

Am 18. Februar verlängert Aareon die Kooperation mit der WRW Wohnungswirtschaftliche Treuhand Rheinland Westfalen GmbH, Düsseldorf.

April

Auslagerung des SAP-Rechenzentrums der Aareal Bank zur Aareon AG

Vorangegangen war diesem Schritt ein mehrstufiger Ausschreibungsprozess der Aareal Bank AG. Hier hatte Aareon das überzeugendste Angebot vorgelegt.

Bestandssysteme überzeugen

Die NILEG, Hannover, und die WG Norden, Hamburg, werden als neue WohnData-Kunden gewonnen.

Juni

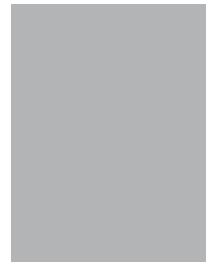
Erster Kunde nimmt Produktivbetrieb mit Blue Eagle auf

Der zweitgrößte Gewerbeimmobilienbetreiber Deutschlands, die mfi Management für Immobilien AG in Essen, startet den Produktivbetrieb mit Blue Eagle.

Aareon und Beratungshaus

CSC Ploenzke gehen Partnerschaft ein

Kern der Kooperation ist die gemeinsame Implementierung von Blue Eagle bei den Immobilienkunden von Aareon. Dadurch wird auch in Hochphasen der Umstellung auf Blue Eagle die Lieferfähigkeit der Beratungs- und Implementierungsdienstleistungen sichergestellt.



Januar

Februar

März

April

Mai

Juni

Januar

Erste Prozesse mit Blue Eagle abgebildet

Nach einem Jahr intensiver Entwicklungsarbeit werden an verschiedenen Terminen Vertretern der Interessengemeinschaft Großer GES-Kunden (IGG) und des Verbandes Norddeutscher Wohnungsunternehmen (VNW) erste Prozesse mit der zukünftigen neuen Software-Generation Blue Eagle vorgestellt.

Neues Kundenmagazin indicator

Das quartalsweise erscheinende Kundenmagazin indicator wird am 6. Januar zum ersten Mal veröffentlicht und löst das bisherige Magazin IT.com ab.

März

Prem' SAS akquiriert Großkunden

Die französische Tochtergesellschaft Prem' SAS gewinnt mit SCIC Habitat das - mit mehr als 120.000 Wohneinheiten - zweitgrößte Immobilienunternehmen im sozialen Wohnungsbau Frankreichs als Kunden.

Mai

Erste wohnungswirtschaftliche Pilotkunden Blue Eagle

Die ersten drei wohnungswirtschaftlichen Pilotkunden für Blue Eagle sind die Stadt- und Land Wohnbauten GmbH, Berlin, die WBG Wittenberg e.G. und die Baugenossenschaft des Post und Telegrafenspersonals in München.

13. Aareon Kongress

Der 13. Aareon Kongress unter dem Motto „Visionen verwirklichen - Werte schaffen“ in Garmisch-Partenkirchen findet erstmalig als eine gemeinsame Veranstaltung für alle GES- und WohnData-Kunden statt. Blue Eagle wird live demonstriert.

2003

August

IGG unterzeichnet Absichtserklärung für Blue Eagle

Die Interessengemeinschaft Großer GES-Kunden (IGG) unterzeichnet im feierlichen Rahmen in Wiesbaden eine Absichtserklärung zur Einführung von Blue Eagle.

Oktober

Aareon auf Expo Real

Vom 6. bis zum 8. Oktober ist die Aareon AG auf dieser internationalen Fachmesse für Gewerbeimmobilien in München vertreten. Hier stellt sie erstmalig Blue Eagle Release 1.0 einem breiten Fachpublikum vor.

Projektstart der Kundenzufriedenheitsanalyse 2003

Dezember

Aareon übernimmt restliche 30% an Prem' SAS

Die Aareon AG stockt am 17. Dezember den Anteilsbesitz an ihrer französischen Tochtergesellschaft Prem' SAS von 70% auf 100% auf.



Juli

August

September

Oktober

November

Dezember

Juli

Aareon und TTW verlängern Kooperation

Der seit 1990 mit der TTW, Treuhandgesellschaft für die Thüringer Wohnungswirtschaft mbH, Erfurt, bestehende Vertrag wird bis 2010 verlängert. Ziel ist es, die Kunden in der Region zur effizienten wohnungswirtschaftlichen Prozessoptimierung zu beraten.

September

WohnData Change in Hannover

Am 10. und 11. September wird das WohnData Release 8.8 auf der WohnData Change vorgestellt.

Verschmelzung der BauConsult Stuttgart GmbH

Am 17. September wird die Verschmelzung der BauConsult Stuttgart GmbH auf die Aareon Deutschland GmbH ins Handelsregister eingetragen. Damit sind alle ehemaligen BauConsult-Tochtergesellschaften verschmolzen.

November

Tausendstes Mitglied im Aareon-Kundenbereich

Rund ein Jahr nach Gründung des Aareon-Kundenbereichs im Internet hat sich das tausendste Mitglied angemeldet.

Neues Personalentwicklungskonzept ist startklar

Mit dem Abschluss der Betriebsvereinbarung zum Beurteilungssystem des neuen Personalentwicklungskonzepts wurde die Basis für dessen Einführung in 2004 geschaffen.



Dr. Manfred Alflen
Vorstandsvorsitzender

Verantwortlich für die Konzernstäbe Finanzen, Innenrevision, Interne Projekte und Dienstleistungen, Marketing und Kommunikation, Personal und Recht.

Dr. Manfred Alflen ist seit dem 15. März 2002 bei der Aareon AG. Zuvor war er seit 1998 Geschäftsführer der EDS Deutschland, zuletzt zusätzlich Vorstand und Chief Operating Officer bei der EDS-Tochtergesellschaft MSH International Service AG. In seiner elfjährigen Tätigkeit bei EDS nahm er vielfältige Management-Aufgaben im In- und Ausland wahr.

Joachim Tonassi
Vorstand Produkte & Services

Verantwortlich für die Geschäftssegmente IT-Solutions (Software-Entwicklung, Support, Integrated Banking, Mareon, BauSecura, BauTec) und IT-Services (Rechenzentrum, Netzwerke).

Joachim Tonassi ist seit 1999 bei der Aareon AG. Zuvor war er von 1996 bis 1999 als Chief Operating Officer „Global Strategic Accounts“ für das weltweite Großkundengeschäft der Baan Company verantwortlich. Von 1991 bis 1996 war er international als Branchen-Center-Leiter für die VW-Tochter Gedas tätig. Von 1977 bis 1991 nahm er verschiedene Management-Positionen bei der VW AG wahr.

Jürgen Pfeiffer
Vorstand Consulting

Verantwortlich für das Geschäftssegment Consulting (Beratung, Customizing, Training).

Jürgen Pfeiffer ist seit 1972 bei der Aareon Gruppe, vormals DePfa Gruppe. Nach seiner Funktion als Abteilungsleiter für Consulting und Akquisition bei der Deutschen Bau- und Bodenbank war er für den Aufbau des Consulting-Bereichs an den Standorten Mainz und München verantwortlich. Mit der Rechtsumwandlung in eine AG im Jahr 1999 wurde er Mitglied des Vorstands.

Lothar Gebhard
Vorstand Vertrieb

Verantwortlich für Geschäftsfeldentwicklung und Vertrieb, das Projekt Blue Eagle und das Partner Management.

Lothar Gebhard ist seit dem 1. September 2002 bei der Aareon AG. Zuvor war er zehn Jahre bei der SAP AG, zuletzt als Vertriebsdirektor, beschäftigt. In dieser Position war der Wirtschaftsingenieur weltweit für die Betreuung von Großkunden des Unternehmens verantwortlich. In den ersten fünf Jahren bei SAP war er zudem in verschiedenen Positionen als Seniorberater für global agierende Unternehmen tätig.

Vorwort des Vorstands

Sehr geehrte Damen und Herren,

die dramatischen Veränderungen der Immobilienbranche beeinflussen die Entscheidungen der Manager mehr denn je. Als Marktführer fühlen wir uns verpflichtet, den daraus resultierenden Herausforderungen der Branche frühzeitig zu begegnen und Lösungen zu erarbeiten, die unseren Kunden helfen, sicher für die Zukunft aufgestellt zu sein. Dabei arbeiten wir eng mit unseren Kunden und Beiräten, den Wohnungswirtschaftlichen Verbänden sowie mit Forschungs- und Lehrinstituten zusammen und führen einmal pro Jahr eine Kundenumfrage durch. Ziel dieser Aktivitäten ist es, ein Produkt- und Dienstleistungsportfolio anzubieten, das unseren Kunden nicht nur bei der Lösung der aktuellen Aufgaben unterstützt, sondern auch auf die zukünftigen Fragen der Branche eine Antwort gibt.

Wichtigstes Beispiel für zukunfts- und marktorientierte Produktentwicklung ist unsere neue Software-Generation Blue Eagle. Doch nicht nur die Software-Produkte entwickeln wir mit Blick auf die Zukunft. Auch unsere Services sowie unsere gesamte Unternehmenskultur sind von einer stetigen Weiterentwicklung geprägt. So haben wir 2003 international anerkannte Standards für das Projektmanagement bei Aareon eingeführt. Insbesondere unsere Berater wurden intensiv geschult, um bestmöglich für die Blue-Eagle-Projekte vorbereitet zu sein.

Bei der Entwicklung von Blue Eagle wurden 2003 die definierten Meilensteine planmäßig erreicht (s. S. 19). Neben den bereits erzielten Markterfolgen konnten wir im August einen weiteren wichtigen Schritt zur breiten Vermarktung erzielen: Die Interessengemeinschaft Großer GES-Kunden (IGG), deren Mitglieder ca. 800.000 Wohnungen (rund 12% des für Aareon relevanten Wohnungswirtschaftlichen Marktes in Deutschland) verwalten, hat eine Absichtserklärung zur Einführung von Blue Eagle unterschrieben. Für die Einführung von Blue Eagle in Frankreich und Großbritannien wurden die Businesspläne 2003 verabschiedet. Die Pläne für Italien und die Schweiz werden wir im Jahr 2004 fertig stellen.

Der Transformationsprozess hinsichtlich der Umstellung auf Blue Eagle sowie die allgemeine konjunkturell schwierige Lage haben 2003 unsere Umsatzentwicklung beeinflusst. Der Konzernumsatz ist leicht um 2,2% auf € 163,5 Mio. zurückgegangen (Vorjahr: € 167,2 Mio.). Insbesondere in unserem umsatzstärksten Geschäftssegment IT-Solutions mussten wir einen Umsatzrückgang von 2,5% verzeichnen. Dieser ist zum einen auf eine Reduzierung der Provisionsanteile am Integrated-Banking-Geschäft zurückzuführen. Ferner ist er durch die Investitionszurückhaltung unserer Kunden bei unseren ERP-Bestandsprodukten bedingt. In den anderen beiden Geschäftssegmenten Consulting und IT-Services ist es uns gelungen, die Umsätze zu steigern. Trotz dieser positiven Entwicklung ist der Consulting-Umsatz aufgrund der aktuellen Budgetrestriktionen bei unseren Kunden – insbesondere bei Beratungsprojekten – unter unseren Erwartungen geblieben. Die erfolgreiche Geschäftsentwicklung im Geschäftssegment IT-Services ist durch die Übernahme von neuen Rechenzentrumsleistungen bedingt.



„Als Marktführer fühlen wir uns verpflichtet, den Herausforderungen der Immobilienbranche frühzeitig zu begegnen und Lösungen zu erarbeiten, die unseren Kunden helfen, sicher für die Zukunft aufgestellt zu sein.“

In 2003 haben sowohl die Aareal Bank als auch die Aareal Hypothekenmanagement GmbH ihr Rechenzentrum zur Aareon AG ausgelagert. Im Ausland hat sich der Umsatz um 5,2% auf € 15,6 Mio. erhöht.

Trotz des leichten Umsatzrückgangs konnten wir den Konzernüberschuss nach Minderheiten auf € 3,4 Mio. steigern (Vorjahr: € -4,0 Mio.). Der EBIT hat sich auf € 11,4 Mio. erhöht (Vorjahr: € 0,4 Mio.). Möglich wurde diese Ergebnisverbesserung vor allem durch sinnvolle Kosteneinsparungen im gesamten Konzern und eine Steigerung von Effektivität und Effizienz. Die Basis hierfür hatten wir bereits durch erhebliche Umstrukturierungsmaßnahmen im Geschäftsjahr 2002 geschaffen. Die gesamten Aufwendungen sind um 7,4% auf € 158,8 Mio. zurückgegangen. Aufgrund des Konzernüberschusses konnten wir unsere Eigenkapitalbasis um 6,3% auf € 53,9 Mio. verbessern. Ebenso hat sich die Liquidität auf € 30,1 Mio. erhöht (Vorjahr: € 10,1 Mio.).

Unser Unternehmenserfolg basiert auch auf Kooperationen mit Partnern - beispielsweise in der Produktentwicklung und im Vertrieb. Deshalb freut es uns, dass wir die Kooperationen mit der WRW Wohnungswirtschaftliche Treuhand Rheinland-Westfalen GmbH, Düsseldorf, und mit der TTW Treuhandgesellschaft für die Thüringer Wohnungswirtschaft mbh, Erfurt, im vergangenen Geschäftsjahr verlängert haben. Eine langfristige Partnerschaft zur Unterstützung bei der Blue-Eagle-Einführung sind wir mit dem Beratungshaus CSC Ploenzke, Wiesbaden, eingegangen.

Mit der Aareon AG als größter Tochtergesellschaft der Aareal Bank AG, Wiesbaden, profitieren unsere Kunden von zahlreichen Synergieeffekten. Beispiele sind der integrierte Zahlungsverkehr (BK01[®] mit GES, BK01[®] mit WohnData bzw. BKXL[®] mit Blue Eagle) sowie die Beratungsleistungen zum Thema Basel II. Das Zahlungsverkehrsmodul BKXL[®] wird von der Aareal Bank gemeinsam mit Aareon exklusiv für Blue Eagle entwickelt. Im Vergleich zu BK01[®] werden die integrierten Services im Hinblick auf Technologie und Anwendungsvielfalt wesentlich erweitert.



Um die Motivation und Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter zu erhöhen und somit letztlich die Produktivität von Aareon zu steigern, haben wir 2003 die Einführung des neuen Personalentwicklungskonzepts „Entfalten und Entwickeln“ (kurz: E²) wesentlich vorangetrieben. Dieses an zukünftigen Arbeitswelten ausgerichtete Konzept bietet im Zuge von flachen Hierarchien neben Führungskarrieren auch Fach- und Projektkarrieren an.

Vor dem Hintergrund der hier skizzierten Veränderungsprozesse der Branche haben wir unsere Unternehmensstrategie weiterentwickelt und ein Strategiepapier erarbeitet. Hieraus leiten sich eine Reihe von Maßnahmen ab, die wir für das Jahr 2004 auf den Weg gebracht haben (s. S. 13).

Wir sind davon überzeugt, dass nur diejenigen Unternehmen erfolgreich sein werden, denen es gelingt, die Interessen aller relevanten Anspruchsgruppen zu erfüllen. Das kann nur durch einen engen Kundendialog sowie durch die Zusammenarbeit mit Partnern und den Betriebsräten geschehen. Ihnen allen danken wir für die gute Zusammenarbeit im Jahr 2003 und das uns entgegengebrachte Vertrauen. Ganz besonders möchten wir unseren Mitarbeitern danken. Ohne sie, wären die vielen positiven Dinge, die wir für den Konzern erreicht haben, nicht möglich gewesen. Sie füllen gemeinsam mit dem Vorstand eine Vision mit Leben, die Aareon als Europas marktführendes Beratungs- und Systemhaus sieht, das einen wirkungsvollen Beitrag zur Verbesserung der Situation der Kunden leistet.

„Gemeinsam die Zukunft sichern“ ist unser Leitsatz für das Geschäftsjahr 2004. Diesen wollen wir, aufbauend auf den bisherigen positiven Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit der Branche, mit Leben füllen. Neue Wachstumsimpulse erwarten wir dabei, neben Blue Eagle, von dem Ausbau unseres Beratungsportfolios sowie der IT-gestützten Dienstleistungen. Wir sind zuversichtlich, bereits in 2004 einen Teil dieser vorhandenen Wachstumspotenziale erschließen zu können.

Dr. Manfred Alflen

Lothar Gebhard

Jürgen Pfeiffer

Joachim Tonassi



Fokussierung bedeutet für Aareon, sich konsequent auf die Bedürfnisse der Kunden auszurichten. Dabei konzentrieren wir uns auf die Immobilienwirtschaft und ihr Umfeld.





Gemeinsam die Zukunft sichern

Die Immobilienbranche befindet sich im Wandel. War Wohnraum in Deutschland noch vor rund einem Jahrzehnt eher als knappes Gut einzustufen, so nimmt der Leerstand in bestimmten Regionen immer mehr zu. Dies hängt mit den konjunkturellen Entwicklungen in den jeweiligen Regionen sowie mit dem allgemeinen demografischen Wandel zusammen. Auf der anderen Seite konstatieren wir mieterseitig stetig steigende Ansprüche an Wohnraum im Hinblick auf Größe, Ausstattung und Lage.

Die Aareon AG nutzt ihre jahrzehntelange Erfahrung in der Immobilienbranche sowie die gewachsenen Verbindungen zu Verbänden, Hochschulen, Kooperationspartnern und insbesondere zu den Kunden, um diese Markttrends zu erforschen. Die hierbei gewonnenen Erkenntnisse fließen in die Unternehmensstrategie und somit in das Leistungsportfolio von Aareon ein. Ziel ist es, die Branche als zuverlässiger und stabiler Partner in die gemeinsame Zukunft zu begleiten.

UNSERE LEITSÄTZE FÜR MEHR MARKT- UND KUNDENFOKUS

1. Kundenzufriedenheit ist unsere Maxime
2. Im Wandel liegt unsere Chance
3. Kontinuität in der Zusammenarbeit mit Beiräten und Verbänden
4. Unsere Dienstleistungen, Produkte und Services schaffen Mehrwert bei unseren Kunden
5. Innovation in allem ist unsere Herausforderung
6. Klare Kommunikation in den Markt ist bindend für alle
7. Zuverlässigkeit

Immobilienwirtschaft im Wandel – Markttrends

Der deutsche Wohnungsmarkt hat sich in den vergangenen 10 bis 15 Jahren grundlegend gewandelt¹. Waren die Wohnungsmärkte jahrzehntelang eher Vermietermärkte, so hat sich das Bild in den letzten fünf Jahren erheblich verändert. Die Wohnungsmärkte sind in der Regel Mietermärkte. Dabei zeigt sich in den verschiedenen Regionen Deutschlands ein sehr unterschiedliches Bild. In wirtschaftlich starken Ballungsgebieten ist Wohnraum nach wie vor knapp, die Mieten bewegen sich folglich auf hohem Niveau. In strukturschwachen Regionen hingegen haben Immobilienunternehmen mit dem zunehmenden Leerstand zu kämpfen.

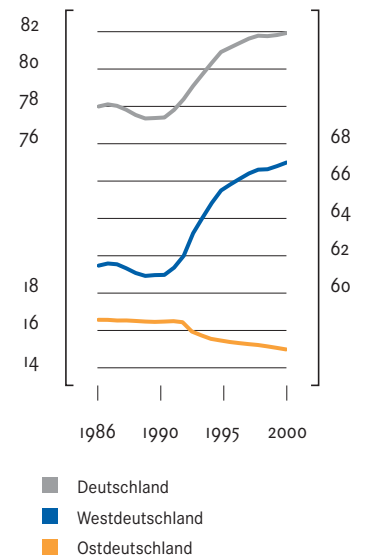
Demografischer Wandel beeinflusst Wohnungswirtschaft

Zieht man die Daten des Statistischen Bundesamts heran, so ist der erwartete Höhepunkt der Bevölkerungszahl heute mit rund 82,5 Mio. Einwohnern in Deutschland fast erreicht. Bis zum Jahr 2013 berechnet das Statistische Bundesamt nach der „mittleren Variante“² noch einen geringen Anstieg auf 83 Mio. Anschließend wird die Bevölkerungszahl stetig abnehmen und im Jahr 2050 bei rund 75 Mio. Einwohnern liegen. Diese Entwicklung ist durch das anhaltend geringe Geburtenniveau begründet, welches unterstellt wird. In der Folge wird im Jahr 2050 die Hälfte der Bevölkerung über 48 Jahre alt sein, ein Drittel wird älter als 60 Jahre sein.

Für die Immobilienwirtschaft bedeuten diese Prognosen, dass die Leerstandsproblematik sich noch weiter verschärfen dürfte und die Mietpreise aufgrund des Überangebots an Wohnraum unter Druck geraten werden. Fragestellungen, wie die Optimierung des Immobilienportfolios, das Angebot von zusätzlichen Services als Vorteil im Wettbewerb um die Mieter, Senkung der Mietnebenkosten sowie nach wirtschaftlichen Sanierungen werden an Bedeutung gewinnen. Durch den steigenden Ergebnisdruck bei den Immobilienunternehmen wird die Reduzierung der Kosten noch wichtiger werden. In allen diesen Punkten steigt wiederum der Bedarf an kompetenter, branchenerfahrener Beratung.

Die Aareon AG setzt hier als Partner der Immobilienunternehmen an. Sie nutzt die Erkenntnisse aus der Markt- und Zukunftsforschung für die Weiterentwicklung ihres Leistungsportfolios. Dabei arbeitet das Unternehmen mit renommierten Forschungs- und Lehrinstituten der Branche zusammen. Zu diesen zählen die European Business School, Oestrich-Winkel, die Fachhochschule Nürtingen oder auch das Fraunhofer Institut, München.

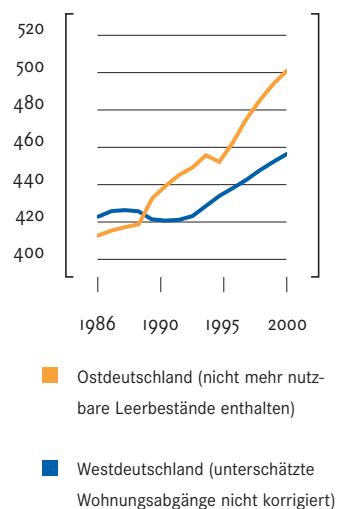
Wohnbevölkerung (Mio.)



Quelle: Deutsche Bundesbank

Wohnungsversorgung

Wohnungen je 1.000 Einwohner



Quelle: Deutsche Bundesbank

¹ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Januar 2002

² Annahmen der Berechnung nach der „mittleren Variante“: Konstante Geburtenhäufigkeit von durchschnittlich 1,4 Kindern pro Frau, Erhöhung der Lebenserwartung bei Geburt bis zum Jahr 2050 für Männer auf 81,1 Jahre und für Frauen auf 86,6 Jahre und ein jährlicher positiver Wanderungssaldo von 200 000 Personen

Kundenorientierung ist Basis der Kundenbindung

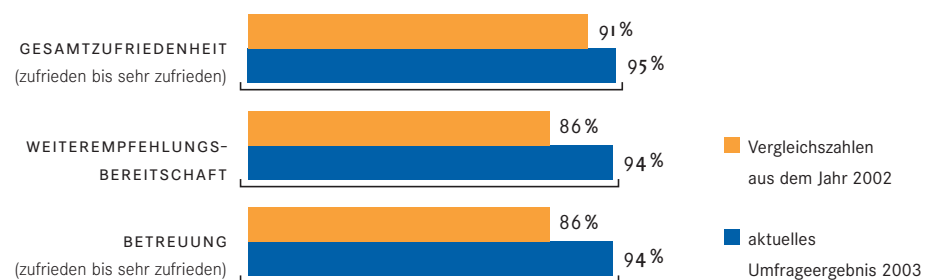
Markttrends aufgreifen und sich mit ihnen auseinander zu setzen, dazu zählt auch der Dialog mit den Kunden und Beiräten sowie mit den Verbänden der Immobilienwirtschaft. Aareon ist seit Jahrzehnten als Spezialist für die Immobilienwirtschaft am Markt etabliert, ist Mitglied in allen relevanten Verbänden der Wohnungswirtschaft in Deutschland und pflegt den direkten Kontakt zu den Kunden. So führte Aareon 2003 rund 140 Informationsveranstaltungen für Kunden durch oder war auf entsprechenden Veranstaltungen vertreten. In den Blue-Eagle-Kundenfachausschüssen kamen mehr als 100 Experten aus zahlreichen Unternehmen zusammen, um ihre Anforderungen an den neuen Branchenstandard zu erarbeiten. Die Mehrheit der 1.200 kundenseitig an Aareon gerichteten Anforderungen ist in das neue Produkt eingeflossen beziehungsweise wird noch einfließen. Ferner haben die neun Kundenbeiräte je Halbjahr einmal getagt und für alle Beteiligten wertvolle Erkenntnisse zur Verbesserung der Zusammenarbeit gebracht.

Kundenzufriedenheit ist gestiegen

Dass Kundenorientierung für Aareon nicht nur ein Lippenbekenntnis ist, bestätigen auch die Ergebnisse der jährlich durchgeführten Kundenzufriedenheitsanalyse. Zirka 430 Manager von Immobilienunternehmen haben sich an der Umfrage Ende 2003 beteiligt:

- Erfreulich ist, dass sich die Kundenzufriedenheit weiter verbessert hat. Die überwältigende Mehrheit gab an, mit Aareon zufrieden bis sehr zufrieden zu sein. Diese Steigerung führen wir unter anderem auf die Maßnahmen zurück, die wir seit der letzten Umfrage umgesetzt haben. Nahezu alle Kunden würden Aareon als Geschäftspartner weiterempfehlen.

Zufriedenheitsanalyse der Aareon-Kunden



Blue Eagle trifft auf breite Zustimmung

- Die im vergangenen Jahr noch zu verspürende Skepsis gegenüber Blue Eagle hat sich deutlich abgeschwächt. Fast alle Befragten sind der Meinung, dass Blue Eagle hervorragend auf die Branche abgestimmt sei und viele sinnvolle zusätzliche Funktionen aufweisen werde. Die Mehrheit glaubt, dass dies zu effizienteren Prozessen in ihren Unternehmen führen werde.

Und schließlich wurden wir in unserer Positionierung als Beratungs- und Systemhaus bestätigt, denn die große Mehrheit der Befragten wünscht sich einen Dienstleister, der Beratung, Software, Service und Support aus einer Hand bieten kann. Auch diese Befragung wird wieder Ausgangspunkt für die Entwicklung und Umsetzung von Verbesserungsmaßnahmen zur weiteren Steigerung der Kundenzufriedenheit sein.

Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie

Im Jahr 2003 haben Vorstand und Führungskräfte an der Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie gearbeitet. Dies geschah unter anderem vor dem Hintergrund des oben skizzierten Wandels in der Immobilienbranche. Dabei haben wir die bewährten Eckpfeiler Branchenexpertise, Qualitätsführerschaft und Prozesseffizienz sowie den klaren Kundenfokus der Aareon-Strategie nicht verändert (s. S. 31). Die Analysen bestätigen eindeutig, dass die Abwicklung der operativen Prozesse heute den Schwerpunkt der Anforderungen unserer Kunden bildet. Zukünftig wird der Anspruch an Managementinformation und Prozessintegration steigen. Auch die Ausrichtung der Immobilienunternehmen auf neue Geschäftsfelder wird verstärkt in den Mittelpunkt rücken. In einem Strategiepapier haben wir als wesentliche Eckpunkte den Ausbau der führenden Position von Aareon auf dem deutschen Stammmarkt sowie die Weiterentwicklung der Aareon Gruppe zu einem führenden internationalen Beratungs- und Systemhaus definiert. Zur Umsetzung unserer strategischen Ziele haben wir für das Jahr 2004 eine Reihe von Maßnahmen auf den Weg gebracht, von denen hier einige beispielhaft erwähnt werden sollen:

- In der Management-Beratung werden wir mit einem geschärften Profil, das auf unseren Kernkompetenzen aufsetzt, im Markt agieren.
- Wir werden unser Outsourcing-Angebot weiter ausbauen.
- Im Vertrieb werden wir unser Partnermanagement neu strukturieren und optimieren.
- Das Projekt „Vereinheitlichung Support“ schafft die Voraussetzungen für einen noch effizienteren Service gegenüber unseren Kunden. Gleichzeitig bereiten wir den Support für den Blue-Eagle-Einsatz im Ausland vor.
- Wir haben eine Maßnahmenplanung zur Effizienzsteigerung der internen Abläufe verabschiedet, deren übergeordnetes Ziel eine Verbesserung der Betreuung unserer Kunden ist.

Die effektive Umsetzung unserer Unternehmensstrategie unterstützen wir ferner durch unternehmenskulturelle Veränderungen. Hierzu zählen die Vereinheitlichung des Projektmanagements (s. S. 27) sowie das neue Personalentwicklungskonzept E² (s. S. 27).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass wir kontinuierlich, angelehnt an die Markterfordernisse, und in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden, an der Weiterentwicklung unserer Strategie, an der Verbesserung unserer Prozesse und an einer Optimierung unseres Angebots arbeiten. So werden wir – getreu dem Motto dieses Geschäftsjahres – unseren Beitrag leisten, um gemeinsam die Zukunft der Branche zu sichern.

Eckpfeiler der Aareon-Strategie:

- Branchenexpertise
- Qualitätsführerschaft
- Prozesseffizienz
- Kundenfokus





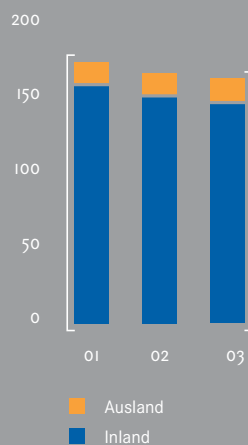
Kooperationen beruhen auf Vertrauen, geben Kraft und Sicherheit. Hand in Hand werden wir unsere Ziele erreichen.



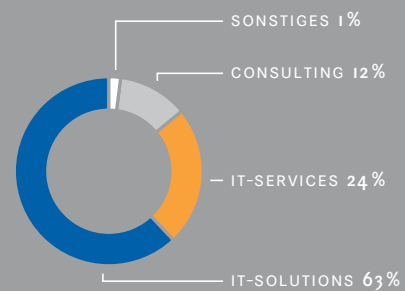
Geschäftssegmente

Mit den Geschäftssegmenten Consulting, IT-Solutions und IT-Services bietet Aareon das komplette Portfolio eines Beratungs- und Systemhauses. Die Kunden erhalten damit alle relevanten Produkte, die sie zur effizienteren Abwicklung ihrer Prozesse benötigen, aus einer Hand. Aus dem Zusammenspiel aller relevanten Komponenten erwächst den Kunden der Aareon AG ein signifikanter Mehrwert. Sie können dadurch erhebliche Effizienzsteigerungen in ihren IT-gestützten Geschäftsprozessen erreichen. Im Geschäftsjahr 2003 bildete die Entwicklung und Vorbereitung der Markteinführung von Blue Eagle einen Schwerpunkt der Aktivitäten in allen Geschäftssegmenten. Insgesamt ist der Konzernumsatz leicht um 2,2% auf € 163,5 Mio. zurückgegangen.

Umsatz in Mio. €



Umsatz nach Geschäftssegmenten



Consulting

Das Geschäftssegment Consulting, das die Bereiche Beratung, Customizing und Training umfasst, nimmt - in Anbetracht des steigenden Beratungsbedarfs in der Immobilienwirtschaft - einen wichtigen Stellenwert in unserem Leistungsportfolio ein. Es ist uns gelungen, den Umsatz in diesem Geschäftssegment 2003 um 10,3% auf € 20,1 Mio. zu steigern. Trotz dieses erfreulichen Wachstums liegt der Anstieg unter unseren Erwartungen. Dies hängt zum einen mit dem allgemeinen Kostendruck, der auch bei den Unternehmen in der Immobilienwirtschaft besteht, zusammen. Zum anderen konstatieren wir aufgrund des bevorstehenden Software-Wechsels auf Blue Eagle eine eher abwartende Haltung hinsichtlich der Beauftragung von neuen Beratungsprojekten.

Intensive Vorbereitung der Umstellung auf Blue Eagle

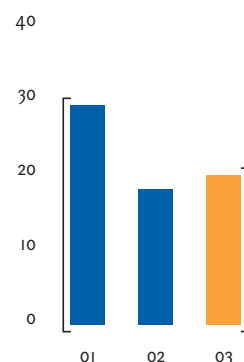
Aufgrund der großen Bedeutung, die Projekte in der Beratung spielen, war das Geschäftssegment Consulting insbesondere von der Einführung des einheitlichen Projektmanagements bei Aareon geprägt (s. S. 27). Viele unserer Spezialisten haben die Ausbildung zum Projektmanagementfachmann erfolgreich absolviert. Ebenso wurde 2003 die Basis für die Blue-Eagle-Ausbildung aller Mitarbeiter im Consulting geschaffen und spezifische Schulungen wurden durchgeführt.

Um die sukzessive Umstellung der Bestandssysteme auf Blue Eagle in den kommenden Jahren bei unseren Kunden optimal zu unterstützen, entwickeln wir ein Migrationswerkzeug, das die Implementierung von Blue Eagle mit vertretbarem Aufwand wirtschaftlich ermöglichen wird. Darüber hinaus sind wir eine langfristige Partnerschaft mit dem Beratungshaus CSC Ploenzke, Wiesbaden, zur Implementierung von Blue Eagle eingegangen. Durch die Bündelung des Know-hows und des Kapazitätspotenzials beider Partner wird auch in Hochphasen die Lieferfähigkeit der Beratungs- und Implementierungsdienstleistungen sichergestellt, um somit den Aareon-Kunden die reibungslose Umstellung auf die neue Software-Lösung zu gewährleisten.

Regionale Vertriebs- und Consultingstruktur eingeführt

Eine bedeutende Rolle im Rahmen der Verbesserung der Kundenberatung und -bindung hat die Einführung der regionalen Vertriebs- und Consultingstruktur im Februar 2003 gespielt. Die neue Struktur teilt das Bundesgebiet in sechs Regionen, von denen eine von unserem Kooperationspartner WRW Wohnungswirtschaftliche Treuhand Rheinland-Westfalen GmbH, Düsseldorf, betreut wird. Innerhalb der anderen Regionen wurde je ein Regionaldirektor für Vertrieb und Consulting ernannt. Beide sind gemeinsam für diese Region verantwortlich, wobei in Thüringen die TTW, Erfurt, auch künftig wie in der Vergangenheit die kleinen Kunden ganzheitlich betreut. Da die Abgrenzung der Regionen eng an die Verbandsgrenzen angelehnt ist, gibt es keine Überschneidungen von Betreuungsgebieten mehr, sodass nun gegenüber den Verbänden wie auch gegenüber den Kunden eine effizientere Betreuung durch die regionale Nähe gewährleistet werden kann.

Umsatz Consulting in Mio. €



Steigender Bedarf an Beratungsleistungen in der Immobilienbranche

Beratung vereint Kenntnisse aus Immobilienwirtschaft und Informationstechnologie

Die Berater der Aareon AG sind auf die Immobilienwirtschaft spezialisiert. Bei den verschiedenen Beratungsangeboten differenzieren wir zwischen Management-, ERP- und IT-Beratung. In der Management-Beratung entwickeln wir individuelle ganzheitliche Strategien, die Lösungen zur Optimierung der Unternehmensprozesse liefern. Dazu zählen neben der strategischen Unternehmensberatung die Beratung zu Themen wie Portfolio-Management, Risikomanagement, Prozessoptimierung sowie Projektmanagement und Controlling. Aufgrund des Wandels in der Immobilienbranche und der Bedarfsanalyse bei unseren Kunden mittels unserer jährlichen Kundenumfrage gehen wir davon aus, dass der Bedarf an Management-Beratung bei Immobilienunternehmen in der Zukunft steigen wird. Erste Anzeichen hierfür haben wir bereits 2003 verzeichnet.

Die ERP-Beratung (ERP = Enterprise Resource Planning) umfasst die prozessorientierte Anwendungsberatung zu allen Software-Lösungen von Aareon. Die IT-Beratung rundet das Angebot mit Beratung zur Systeminfrastruktur und Implementierung ab. In diesen beiden Bereichen blieb der Umsatz stagnierend. Mit der Einführung von Blue Eagle sollen hier Wachstumspotenziale erschlossen werden.

Customizing liefert kundenindividuelle Programmierungen

Der Bereich Customizing passt Software-Programme gemäß Kundenanforderungen spezifisch an und erstellt Schnittstellen zu Aareon-Lösungen oder zu Drittanbietern. Insbesondere von den größeren Kunden werden Customizing-Leistungen nachgefragt.

Zielgruppenspezifische Trainings

Die von Aareon angebotenen Seminare sind mehrheitlich systembezogene Anwenderschulungen mit einem hohen Anteil praktischer Übungen am PC. Bei den systemunabhängigen Seminaren liegt der Schwerpunkt auf der Vermittlung von Fachwissen zu aktuellen immobilienwirtschaftlichen Themen oder der Behandlung von Managementthemen mit immobilienwirtschaftlichem Hintergrund. Die Seminare werden in den sechs bundesweiten Trainingcentern angeboten. Zudem können firmeninterne Seminare durchgeführt werden. Im Jahr 2003 nahmen insgesamt 6.700 Personen an Schulungen und Seminaren teil. 2004 werden erstmals Blue-Eagle-Seminare angeboten.

IT-Solutions

Das Geschäftssegment IT-Solutions mit den Bereichen Software-Entwicklung, Support, Integrated Banking, Mareon, BauSecura und BauTec verzeichnete in 2003 einen leichten Umsatzrückgang um 2,5% auf € 102,0 Mio. Dies hängt einerseits mit einem von der Muttergesellschaft reduzierten Provisionsanteil am gemeinsam mit der Aareal Bank betriebenen Integrated-Banking-Geschäft zusammen. Zum anderen ist eine Investitionszurückhaltung bei unseren Bestandssystemen vor dem Hintergrund der Vermarktung von Blue Eagle Release 1.0 ab 2004 zu konstatieren.

In der Software-Entwicklung spielte neben der Weiterentwicklung unserer Bestandssysteme sowie weiterer Aareon-Produkte die Entwicklung der neuen Software Blue Eagle eine herausragende Rolle. Unsere Bestandssysteme umfassen das GES ERP System als ASP-Lösung und das WohnData System als Inhouse-Lösung für das Management von Wohnimmobilien sowie DAGOMIX für das Management von Gewerbeimmobilien. Trotz der Einführung von Blue Eagle wurden diese Systeme gemäß den vertraglichen Verpflichtungen auf gewohnt hohem Standard weitergepflegt und weitere Neukunden gewonnen. Zu ihnen zählen als neue WohnData-Kunden die NILEG Norddeutsche Immobilien GmbH, Hannover, und die Wohnungsgesellschaft Norden mbH, Hamburg. Die Betriebsgarantie für WohnData und GES haben wir bis zum Jahr 2008 beziehungsweise 2009 definiert. Zu unserer Produktlinie Aareon NetOffice zählen Produkte wie Aareon Archiv, Aareon Portfoliomanager oder auch Aareon Wohnungsmarktanalyse.

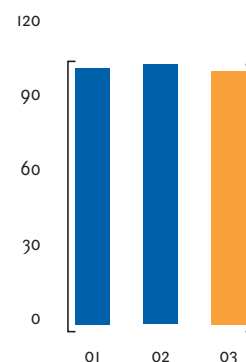
Markteinführung von Blue Eagle vorbereitet

Das Jahr 2003 stand im Zeichen der Vorbereitung einer breiten Markteinführung von Blue Eagle. Alle Meilensteine im Großprojekt Blue Eagle wurden 2003 planmäßig erreicht.

Ein Höhepunkt war die Live-Demonstration auf dem jährlich in Garmisch-Partenkirchen stattfindenden Aareon Kongress sowie die dortige Vorstellung der ersten wohnungswirtschaftlichen Pilotkunden: Stadt und Land Wohnbauten GmbH, Berlin, mit 66.000 Wohneinheiten, WBG Wittenberg mit 5.000 Wohneinheiten und Baugenossenschaft des Post- und Telegrafenspersonals in München und Oberbayern eG mit 2.000 Wohneinheiten. Die Größenstruktur unserer Pilotkunden zeigt, dass Blue Eagle sowohl für kleine als auch für mittlere und große Immobilienunternehmen gleichermaßen konzipiert ist.

Im Juni 2003 hat der zweitgrößte Betreiber von Gewerbeimmobilien in Deutschland, die mfi Management für Immobilien AG, Essen, den Produktivbetrieb mit Blue Eagle aufgenommen.

Umsatz IT-Solutions in Mio. €



blue eagle

Schließlich haben die Mitglieder der Interessengemeinschaft Großer GES-Kunden (IGG) im August 2003 eine Absichtserklärung für die zukünftige Zusammenarbeit zur Einführung von Blue Eagle mit uns vereinbart.



Blue Eagle zum Anfassen:
Installations-CD
Blue Eagle Release 1.0

Ab dem 30. Januar 2004 wird Blue Eagle Release 1.0 am Markt angeboten. Release 1.0 bietet die grundlegenden Funktionen des externen und internen Rechnungswesens und unterstützt die Verwaltung gewerblicher Immobilien. Blue Eagle Release 2.0 wird um Module, die wesentliche wohnungswirtschaftliche Prozesse abdecken, erweitert und zu Beginn des Jahres 2005 auslieferbereit sein. Ein Jahr später werden wir Blue Eagle Release 3.0 in den Markt einführen. Release 3.0 wird schließlich alle weiteren immobilienwirtschaftlichen Funktionalitäten abdecken – zum Beispiel die komplexe Verwaltung von Wohnungseigentum. Die komplette Umstellung der rund 1.600 Bestandskunden wird bis zum Jahr 2009 im Rahmen von Beratungs- und Implementierungsprojekten erfolgen.

Zusätzlich zu den Betriebsvarianten ASP/Outsourcing und Inhouse werden wir Blue Eagle auch als Hosting-Lösung anbieten. Im Gegensatz zum ASP-Betrieb, bei dem unsere Kunden Blue Eagle auf Systemen betreiben, die von Aareon zur Verfügung gestellt werden, lassen unsere Kunden beim Hosting ihre eigene Hardware im Rechenzentrum der Aareon AG betreiben. Unsere Kunden können dadurch die für sie optimale Betriebsvariante auswählen.

Exklusiv für Blue Eagle entwickelt unsere Muttergesellschaft, die Aareal Bank, BKXL[®] als Zahlungsverkehrsverfahren. BKXL[®] ist die Weiterentwicklung des klassischen Verfahrens BK01[®], wird aber im Vergleich zusätzliche Vorteile haben, wie beispielsweise die Echtzeit-Buchung und den vereinfachten Auslandszahlungsverkehr.

Dienstleistungen und Services rund um den ASP-Betrieb mit Blue Eagle



Software-Lösungen im Ausland

Unsere Tochtergesellschaften in Europa bieten länderspezifische Software-Lösungen für das Immobilienmanagement an, die ebenfalls zu den jeweils marktführenden Produkten zählen:

- Aareon Italia S.r.l., Italien: SGAP
- Aareon UK Ltd., Großbritannien: TSHE, QL
- Prem' SAS, Frankreich: Prem' HLM
- RIMO Consulting AG, Schweiz: R4

Im Jahr 2003 haben wir in die Weiterentwicklung unserer Bestandssysteme im Ausland investiert. Ziel war es, die Bestandssysteme so zu überarbeiten, dass sie unsere Kunden bis zur Einführung von Blue Eagle weiterhin sicher unterstützen bzw. spezifische Marktsegmente bedienen. Das System QL der Aareon UK Ltd. wurde gründlich überarbeitet und dadurch deutlich attraktiver und benutzerfreundlicher gestaltet. In Frankreich konnten wir erste Großkunden, wie die SCIC Habitat (120.000 Einheiten), für das Software-System Prem' HLM akquirieren und so einen Durchbruch in einem Segment erzielen, das zukünftig von dem Einsatz von Blue Eagle besonders profitieren wird. In der Schweiz wurden zahlreiche Kunden auf das RIMO-System R4 umgestellt.

Sukzessive werden wir den neuen Software-Standard Blue Eagle auch im Ausland einführen. Wie angekündigt haben wir im Jahr 2003 die Businesspläne für die Einführung von Blue Eagle in Frankreich und Großbritannien verabschiedet. Ziel ist es, analog zum deutschen Markt, den Branchenstandard zu setzen. Die Pläne für die Schweiz und Italien sind in Arbeit und werden im Laufe des Jahres 2004 fertig gestellt. Unsere französische Tochtergesellschaft Prem' SAS, Orléans, hat Blue Eagle im Dezember erstmals einem breiten Fachpublikum vorgestellt. Erste Projekte, die auf der Blue-Eagle-Plattform my SAP ERP mit Real Estate Management basieren, können bereits im Jahr 2004 gestartet werden. Die breite Markteinführung ist für das Jahr 2006 geplant.

Sukzessive Einführung von Blue Eagle im Ausland

Service-Portal Mareon ausgebaut

Nach dem Start des Echtbetriebs von Mareon im Jahr 2002 wurde 2003 die Marktakzeptanz erheblich gesteigert. Mareon ist ein internetbasiertes Service-Portal, das die Prozesse von Wohnungsunternehmen, Handwerkern und Lieferanten durch die direkte Abwicklung über das Internet wesentlich vereinfacht. Dies führt bei allen Portal-Teilnehmern zu erheblichen Kosteneinsparungen. Die Anzahl der Kunden hat sich von 25 Ende 2002 auf 61 Ende 2003 erhöht. Dahinter stehen rund 700.000 Wohneinheiten. Die Mareon-Nutzer setzen sich sowohl aus GES- als auch aus WohnData-Kunden zusammen. Die Zahl der angebundenen Handwerker konnte mehr als verdreifacht werden und beläuft sich Ende 2003 auf rund 1.000 (Vorjahr: rund 300). Mareon unterstützt eine Handwerker-Schnittstelle zur lokalen Software der Handwerker. Insgesamt wurden 171.000 Aufträge über Mareon abgewickelt und 185.000 Rechnungen gestellt. Damit ist die Aareon AG mit Mareon Marktführer in Deutschland in Sachen Handwerkeranbindung in der Immobilienwirtschaft - und zwar für Immobilienunternehmen aller Größenordnungen. Um den Einsatz von Mareon auf Seiten von Handwerksbetrieben und Bauunternehmen zu unterstützen, bietet Aareon für am Portal teilnehmende Unternehmen auch Schulungen vor Ort an.



Neu entwickelt wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr das Mareon Bestandsdatenmanagement sowie das Mareon Heizölmanagement. Bei ersterem handelt es sich um eine automatische Bestandsdatenaktualisierung. Das Mareon Heizölmanagement informiert auf der Mareon-Homepage automatisch mittels einer kleinen Mess-Sonde über die Füllstände der Heizöltanks. Manuelle Ablesungen und Datenübertragungen werden so hinfällig. Darüber hinaus wurde gemeinsam mit dem Immobilienportal ImmobilienScout24 ein Service zur Vermarktung sowie zur Systematisierung und Beschleunigung der Vermietungsabläufe integriert.

Support unterstützt Kunden

Im Bereich Support führen wir sowohl Produkt-Support als auch Entwicklungs-Support durch. Die Kunden können sich bei Problemen und Anfragen hinsichtlich unserer Produkte an mehrere produktspezifisch organisierte Hotline-Teams wenden. Das User Help Desk steht im Fall von technischen Problemen beim Zugriff auf das GES ERP System zur Verfügung. Im Jahr 2003 wurde die erste Hotline für Blue Eagle geschaltet. Darüber hinaus starteten wir das Projekt „Vereinheitlichung des Supports“ mit der Zielsetzung, den Support für unsere Kunden weiter zu verbessern.

BauSecura Versicherungsmakler auf Immobilienwirtschaft spezialisiert

Die BauSecura Versicherungsmakler AG, Hamburg, ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Aareon AG (51 %) und dem Versicherungsdienstleister Funk-Gruppe, Hamburg. In der Immobilienwirtschaft ist die BauSecura als Versicherungsmakler und Anbieter spezieller Software-Lösungen für die Abwicklung von Versicherungsschäden führend. Das Unternehmen betreut mehr als eine Million Wohnungseinheiten, Gewerbezentren, Immobilienfonds sowie Großbauvorhaben und ist an 18 Standorten in Deutschland vertreten. Nach der Flutkatastrophe im Sommer 2002 in Sachsen begannen die Wiederherstellungsarbeiten im Frühjahr 2003. Hier koordinierte die BauSecura die Akontozahlungen.

Senkung der Mietnebenkosten durch Services der BauTec Division

Die BauTec Division vereinfacht Verbrauchsabrechnungen durch digitale Abrechnungsservices. Sie bietet systemintegrierte Verbrauchsabrechnungen mit Wärmemessdiensten, Ver- und Entsorgungsunternehmen in den Bereichen Heizung, Kalt- und Warmwasser sowie Restmüll an. Ende 2003 nutzten nahezu 400 Kunden für rund eine Million Mieter diesen Service. Bedingt durch den verstärkten Wettbewerbsdruck bei den Immobilienunternehmen konstatieren wir ein steigendes Interesse an unseren Services. So zum Beispiel an der individuellen entsorgungsabhängigen Restmüllfassung in Verbindung mit einer systemintegrierten Abrechnung. Hierdurch lassen sich wesentliche Einsparungen bei den Mietnebenkosten erzielen. Einen Schwerpunkt im Jahr 2003 stellte die Weiterentwicklung der Funktechnik zur effizienten Ablesung des Verbrauchs der Heizung bzw. des Warmwassers dar.

IT-Services

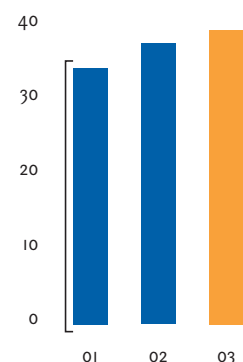
Zum Geschäftssegment IT-Services gehören die Bereiche Netzwerke und Rechenzentrum. Der Umsatz in diesem Segment konnte 2003 um 4,7% auf € 39,5 Mio. gesteigert werden. Dies ist vor allem durch die Übernahme von neuen Rechenzentrumsleistungen bedingt. Nachdem wir in 2002 bereits die Rechenzentrumsleistungen für die Depfa Bank plc, Dublin, übernommen hatten, haben wir dies in 2003 auch für die Aareal Bank AG und die Aareal Hypotheken-Management GmbH realisiert. Den vorangegangenen mehrstufigen Ausschreibungsprozess hatten wir gewonnen. So betreiben wir in unserem Rechenzentrum mehr als 40 verschiedene SAP-Systeme im Outsourcing.

Bei diesen SAP-Systemen handelt es sich um typische unternehmenskritische Anwendungen. Dazu zählen unter anderem Hochverfügbarkeitslösungen für zentrale SAP-Systeme unter UNIX. Hinzu kommen eine Host-Entwicklungsumgebung für neue Zahlungsverkehrslösungen sowie eine Hochverfügbarkeitsumgebung für Händlersysteme.

Der Bereich Netzwerke betreut u. a. die rund 1.500 Netzwerkverbindungen zwischen den Standorten der ASP-Kunden (ASP = Application Service Providing) und unserem Rechenzentrum in Mainz. Zum Service zählt, die Netzwerke zu optimieren und auf aktuellem technischen Stand zu halten. Hohe Datensicherheit und sehr hohe Prozessgeschwindigkeit werden dadurch gewährleistet. Technische Neuerungen betrafen die Neukonzeption, Implementierung und den Betrieb von hochverfügbaren Firewall-Lösungen für das ausgelagerte Rechenzentrum der Aareal Bank sowie den Ausbau der Bandbreite des Aareon-Internetanschlusses zur Realisierung einer sehr hohen Verfügbarkeit.

Auch 2003 haben wir in die Leistungsfähigkeit unseres Rechenzentrums investiert und im Februar einen neuen Großrechner in Betrieb genommen. Zudem bietet unser Rechenzentrum Dienstleistungen, wie die Abwicklung von Massenschreiben sowie den dazugehörigen Versand, an und die Ausführung von Gehaltsservices durch die Personaldatenbearbeitung.

Umsatz IT-Services in Mio. €



Im Rechenzentrum von Aareon





Gemeinschaft macht stark. Zusammen mit Kunden, Geschäftspartnern und Verbänden werden wir Projekte noch erfolgreicher meistern.



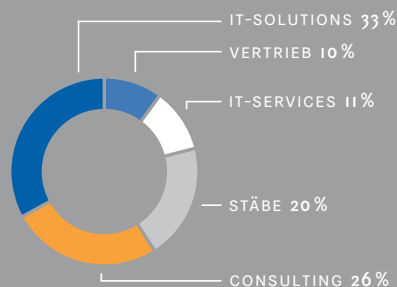
Erfolgsfaktor Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter spielen eine bedeutende Rolle für den Erfolg der Aareon AG. Um die Motivation und die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter – unter Berücksichtigung ihrer Wünsche und Potenziale – zu steigern, wurde das neue Personalentwicklungskonzept „Entfalten und Entwickeln“ im Jahr 2003 erarbeitet. Denn nur gemeinsam mit unseren Mitarbeitern können wir die Produktivität des Konzerns weiter steigern. Zentrale Themen in der Weiterbildung waren Schulungen zum konzernweit einheitlichen Projektmanagement sowie zur neuen Software-Generation Blue Eagle. Dass sich die bereits initiierten Maßnahmen positiv auf die Mitarbeiterzufriedenheit auswirken, haben die Ergebnisse der im November 2003 konzernweit durchgeführten Mitarbeiterbefragung gezeigt.

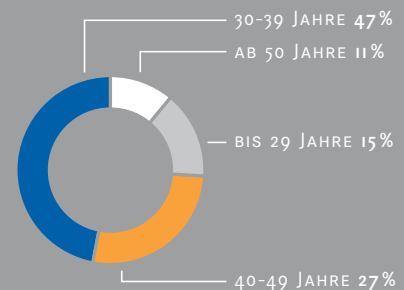
UNSERE FÜHRUNGSGRUNDSÄTZE

1. Der Erfolg unseres Konzerns ist unser gemeinsames Ziel
2. Mitarbeiter führen ist unsere Aufgabe
3. Wir pflegen eine „Open-Door-Policy“
4. Delegieren ist unsere Pflicht
5. Wir erreichen Ergebnisse und vergüten sie entsprechend
6. Beharrlichkeit und Weiterentwicklung ist unser Charakter
7. Immer besser zu werden ist unser Bestreben

Mitarbeiter nach Geschäftssegmenten



Mitarbeiter nach Altersstruktur



Zukunftsorientiertes Personalentwicklungskonzept

Im Zuge der Veränderungen in der Arbeitswelt hin zu flachen Hierarchien und der Intensivierung des Wettbewerbs entwickeln wir bei Aareon ein zukunftsorientiertes Personalentwicklungskonzept. Um einerseits eine differenzierte Karriereentwicklung zu fördern und andererseits das Potenzial der Mitarbeiter im Unternehmen aufzudecken und richtig einzusetzen, wurde das Konzept mit dem Namen „Entfalten und Entwickeln“ (kurz: E²) 2002 initiiert und im Jahr 2003 vorangetrieben. Mit der Betriebsvereinbarung zwischen Betriebsrat und Vorstand im November letzten Jahres wurde der erste Grundstein für das neue transparente Personalentwicklungskonzept gelegt. Betriebsrat und Arbeitgeber haben sich gemeinsam zur stufenweisen Einführung der Module von E² entschieden: Zunächst setzt das Unternehmen das Kompetenz- und Karrieremodell sowie das Beurteilungssystem um. Grundlage des Kompetenz- und Karrieremodells sind Definition und Ausprägungen von Kernkompetenzen bei den Mitarbeitern (Kunden-, Fach-, Ergebnis-, Kommunikations-, Team- und Managementkompetenz), die Einführung von drei verschiedenen Karriereebenen (Führungs-, Fach- und Projektkarriere) sowie deren inhaltliche Beschreibung. Dazu gehören auch Rollenbeschreibungen, die die spätere Einordnung aller Mitarbeiter in Karriereebenen und Entwicklungsstufen ermöglicht. Darauf abgestimmt entsteht ein für den Konzern einheitliches Beurteilungssystem, das Transparenz schafft.

Das Karrieremodell und Beurteilungssystem gelten als Voraussetzung für das im Jahr 2004 zu realisierende Vergütungssystem. Auf die Verabschiedung des Vergütungssystems bis zum 31. Dezember 2004 haben sich das Aareon-Management und der Betriebsrat bereits im vergangenen Jahr verbindlich geeinigt.

Erfolgsabhängige Vergütung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir die Balanced Score Card als Steuerungsinstrument eingeführt. Sie beinhaltet vor allem Kennzahlen aus den Bereichen Finanzen, Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterzufriedenheit sowie individuelle Ziele des jeweiligen Mitarbeiters. Die variable Gehaltskomponente unserer Führungskräfte ist an die Ergebnisse der Balanced Score Card geknüpft.

Projektmanagement und Blue Eagle waren Schwerpunkte in der Weiterbildung

Bei der Erreichung unserer Unternehmensziele sind Projekte unerlässlich. Insbesondere um bei den zahlreichen bevorstehenden Kunden-Projekten für die Umstellung auf Blue Eagle höchstmögliche Sicherheit, Effizienz und termingerechte Realisation zu gewährleisten, wurde Anfang 2003 begonnen, ein konzernweites Projektmanagement-System mit einheitlichen Standards einzuführen. In Deutschland gelten die neuen Richtlinien bereits seit Herbst für alle Mitarbeiter verbindlich. Bis Mitte des Jahres 2004 sollen sie im gesamten Konzern realisiert werden. Das Aareon-Projektmanagement basiert auf den Standards der GPM (Deutsche Gesellschaft für



Dr. Manfred Afflen (l.), Vorstandsvorsitzender, mit den Gewinnern des ersten Aareon-Innovationswettbewerbs für Mitarbeiter

Projektmanagement e.V.) und der IPMA (International Project Management Association). Nach DIN 69901 definiert ist Projektmanagement die „Gesamtheit von Führungsaufgaben, -organisation, -techniken und -mittel für die Abwicklung eines Projektes“. Dazu wurden in halbjährigen Kursen bei Aareon bisher 35 Mitarbeiter zum zertifizierten Projektfachmann/-frau (IPMA Level D) ausgebildet, davon 24 Mitarbeiter 2003. Hinzu kamen 31 Schulungen und Informationsveranstaltungen, an denen die übrigen Mitarbeiter teilnahmen.

Neben den regulären individuellen Weiterbildungs- und Schulungsmaßnahmen der jeweiligen Unternehmensbereiche haben wir das Ausbildungsprogramm zum SAP-System in 2003 fortgesetzt und ein spezielles Blue-Eagle-Ausbildungsprogramm im Hinblick auf die Markteinführung gestartet. Insgesamt wurden nahezu € 1,2 Mio. für Aus- und Weiterbildung in 2003 investiert.

Mitarbeiterzufriedenheit hat sich verbessert

Zur stetigen Verbesserung unserer Leistungen gehört auch die Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit. Daher wird jährlich im November eine konzernweite, anonyme Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Hierbei werden die allgemeine Stimmungslage, Zukunftseinschätzungen sowie die Zufriedenheit hinsichtlich der Arbeitsaufgaben, der Arbeitsplatzgestaltung und der direkten Vorgesetzten sowie des Vorstands ermittelt. Die Zusammenfassung der Ergebnisse ergibt einen allgemeinen Mitarbeiterzufriedenheitsindex. Dieser hat sich deutlich verbessert. Basierend auf den Umfrageergebnissen werden konkrete Verbesserungsmaßnahmen angestoßen, deren Erfolg dann wiederum in der nächsten Mitarbeiterbefragung abgefragt wird.

Personalrestrukturierungsmaßnahmen beendet

Die 2002 begonnenen Personalrestrukturierungsmaßnahmen wurden 2003 abgeschlossen. Der durchschnittliche Personalbestand hat sich um 73 auf 994 (Vorjahr: 1.067) verringert. Dabei wurden keine betriebsbedingten Kündigungen vorgenommen. Die Reduktion fand innerhalb der normalen Fluktuation statt. Zudem wurden Aufhebungsvereinbarungen geschlossen und Altersteilzeit angeboten. Die Mitarbeiterzahl hat sich in 2003 insbesondere bei den ausländischen Töchtern verringert. Die Zahl in Deutschland ist im Jahresdurchschnitt nahezu konstant.

Konzernlagebericht und Konzernabschluss

30	Konzernlagebericht
30	Geschäftsaktivität
30	Markt
30	Unternehmensstrategie
31	Veränderungen in der Unternehmensstruktur
32	Neue Software-Generation Blue Eagle
33	Consulting, Produkte und Services
34	Mitarbeiter
35	Umsatz- und Ergebnisentwicklung
36	Vermögens- und Kapitalstruktur
37	Risikobericht
38	Ausblick
40	Konzernabschluss
40	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
42	Konzernbilanz
44	Entwicklung des Konzerneigenkapitals
45	Kapitalflussrechnung
46	Anhang zum Konzernabschluss
77	Bestätigungsvermerk

Konzernlagebericht

Geschäftsaktivität

Die Aareon AG ist ein internationales Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft. Auf dem deutschen Markt ist das Unternehmen dank der jahrzehntelangen Marktpräsenz, der spezifischen Branchenexpertise sowie der gewachsenen Beziehungen zu Kunden, Verbänden und Partnern führend. Fokus der Geschäftsaktivität ist die Optimierung der IT-gestützten Geschäftsprozesse bei kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen der Immobilienbranche. Das Leistungsspektrum umfasst Beratung, Software, Services, Support und Training. Die Berichterstattung erfolgt nach drei Geschäftssegmenten:

- Consulting: Beratung, Customizing, Training
- IT-Solutions: Software-Entwicklung, Support, BauSecura, BauTec, Service-Portal Mareon, Integrated Banking
- IT-Services: Rechenzentrum, Netzwerke

Auf internationaler Ebene ist Aareon mit Tochtergesellschaften in Frankreich, Großbritannien, Italien, Polen und in der Schweiz vertreten.

Als Tochtergesellschaft gehört die Aareon AG zum Aareal Bank Konzern, Wiesbaden. Sie ist dem Geschäftsfeld Consulting und Dienstleistungen zugeordnet.

Markt

Die Immobilienwirtschaft in Deutschland befindet sich in einem dynamischen Wandel. Konnte man vor rund einem Jahrzehnt noch von einem Vermietermarkt sprechen, so hat sich der Wohnungsmarkt inzwischen zu einem Mietermarkt entwickelt. Zunehmender Leerstand, steigende Mieteransprüche, hohe Mietnebenkosten sowie der demografische Wandel beeinflussen die Immobilienbranche erheblich. Immobilienunternehmen sehen sich neuen Fragestellungen ausgesetzt, wie der Optimierung ihres Immobilienportfolios, der Senkung von Kosten durch Prozessoptimierungen, der Entwicklung von weiteren Dienstleistungen für Mieter sowie dem Ergreifen von Maßnahmen zur Senkung der Mietnebenkosten. Im Zuge dieser Veränderungen werden eine professionelle Beratung von Immobilienunternehmen sowie die Entwicklung von zukunftsorientierten Produkten und Services an Bedeutung gewinnen.

Unternehmensstrategie

Die Sicherung und der Ausbau des deutschen Heimatmarktes ist Kern der Unternehmensstrategie. Auf dieser Basis soll als langfristiges Ziel die Marktführerschaft auf Europa ausgedehnt werden. Eine wesentliche Rolle bei der Realisierung dieses Ziels wird die sukzessive internationale Einführung der neuen Software-Generation Blue Eagle spielen.

Die Aareon-Strategie basiert auf vier Eckpfeilern:

- **Branchenexpertise:** Sie ist die wertvollste Kernkompetenz von Aareon. Über 40 Jahre an Erfahrung in der Immobilienwirtschaft fließen in unsere Beratung, Software-Lösungen und Services ein. Wir analysieren die Entwicklungen und Trends in der Immobilienbranche und nutzen die hierbei gewonnenen Erkenntnisse für unsere Produkte und Services.
- **Qualitätsführerschaft:** Die durch Branchenexpertise sowie Partnerschaften – wie mit SAP – erzielte Qualitätsführerschaft ist der Hauptwettbewerbsvorteil von Aareon. Dadurch bieten wir den Kunden bei ihren Investitionen in unsere Produkte ein hohes Maß an Sicherheit.
- **Prozesseffizienz:** Durch Consulting, IT-gestützte Lösungen, das Service-Portal Mareon und vielseitige Services optimieren wir die Prozesse und somit die Effektivität unserer Kunden.
- **Kundenfokus:** Unsere Angebote sind zielgruppenspezifisch ausgerichtet. Wir pflegen einen intensiven Dialog mit unseren Kunden und lassen deren Anregungen kontinuierlich in unsere Produkte einfließen. Aufgrund der besonderen Bedeutung der Kundenzufriedenheit für Aareon fließen die Ergebnisse der jährlichen Kundenumfrage in die Balanced Score Card für Führungskräfte ein.

Insgesamt nimmt in der Immobilienwirtschaft der Trend zu betriebswirtschaftlichen Strategien gegenüber sozialen und städtebaulichen Gesichtspunkten bei der Unternehmenspolitik zu. Wir tragen dem steigenden Bedarf an Beratung und insbesondere an Software-Unterstützung in Bereichen des internen und externen Rechnungswesens sowie der Geschäftsfeldstrategie Rechnung. Hierfür produzieren wir den neuen Software-Standard für die Immobilienwirtschaft: Blue Eagle. Mit Blue Eagle gewährleisten wir die Bindung und zukunftsorientierte Betreuung unserer Bestandskunden und erschließen neue Märkte im In- und Ausland. Darüber hinaus bauen wir mithilfe unserer bestehenden Kundenbeziehungen das Outsourcing-Geschäft weiter aus.

Veränderungen in der Unternehmensstruktur

Die bereits im Jahr 2002 für Deutschland konzipierte neue regionale Vertriebs- und Consultingstruktur mit sechs Regionen haben wir im Februar 2003 implementiert. Dadurch erzielen wir eine verbesserte Kundenbetreuung sowie eine engere Zusammenarbeit zwischen dem Unternehmensbereich Vertrieb und dem Geschäftssegment Consulting. Die Kooperation mit dem Vertriebspartner WRW (Wohnungswirtschaftliche Treuhand Rheinland-Westfalen) wurde im Februar verlängert. Die WRW ist in der Regionalstruktur für Nordrhein-Westfalen und einen Teil von Rheinland-Pfalz verantwortlich.

Im Zuge eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses haben wir im Oktober 2003 deutsche Organisations- und Funktionsbezeichnungen eingeführt, da die zunehmenden Anglizismen in unseren deutschen Kundenkreisen eher zu Verunsicherungen geführt hatten.

Die in 2001 begonnene Verschmelzung der BauConsult-Tochtergesellschaften auf unsere Tochtergesellschaft Aareon Deutschland GmbH, Mainz, haben wir in 2003 abgeschlossen: Am 17. September 2003 wurde die letzte Verschmelzung – die der BauConsult Stuttgart GmbH – im Handelsregister eingetragen. Der auf diesem Wege gewachsenen Aareon Deutschland GmbH kommt innerhalb des Aareon Konzerns eine hohe Bedeutung zu. Die Geschäftsführung wird seit Mitte 2003 von Mitgliedern des Vorstands der Aareon AG wahrgenommen. Die Aareon Deutschland GmbH hat seit Mitte 2003 einen mitbestimmten Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat besteht aus insgesamt sechs Mitgliedern, von denen zwei von den Arbeitnehmer/innen gewählt wurden. Den Vorsitz des Aufsichtsrats der Aareon Deutschland GmbH hat Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG, übernommen.

Im März 2003 fand die Endkonsolidierung der italienischen Tochtergesellschaft Edibox statt.

Neue Software-Generation Blue Eagle

Bei der Entwicklung der neuen Software-Generation Blue Eagle wurden die vorgesehenen Meilensteine planmäßig erreicht. Die Software wird – basierend auf dem im Januar 2002 geschlossenen Kooperationsvertrag – in Partnerschaft mit der SAP AG entwickelt. Damit werden die Kernkompetenzen beider Partner verknüpft. Die Struktur des Projekts Blue Eagle wurde an die Richtlinien der Vereinheitlichung des Projektmanagements von Aareon angepasst.

Eine hohe Bedeutung hat die Kundenkommunikation zu Blue Eagle: So führten wir zahlreiche Roadshows und Informationsveranstaltungen für unsere Kunden mit der Präsentation von Referenzgeschäftsprozessen durch. Ein Höhepunkt war die erste Live-Demonstration der Blue-Eagle-Software auf dem Aareon Kongress im Mai 2003 in Garmisch-Partenkirchen. Zudem konnten im Mai die ersten drei wohnungswirtschaftlichen Pilotkundenverträge bekannt gegeben werden.

Im Juni 2003 hat die Aareon AG eine langfristige Kooperation mit dem Beratungshaus CSC Ploenzke, Wiesbaden, zur gemeinsamen Implementierung von Blue Eagle bei den Immobilienkunden von Aareon geschlossen. Damit wird in den Hochphasen der Umstellung auf Blue Eagle die Lieferbarkeit der Beratungs- und Implementierungsleistungen sichergestellt.

Zwischen der Interessengemeinschaft Großer GES-Kunden (IGG) und der Aareon AG sowie der Aareon Deutschland GmbH wurde im August 2003 eine Absichtserklärung zur Einführung von Blue Eagle geschlossen. Zwei Unternehmen aus diesem Kreis wurden bereits als Pilotkunden gewonnen.

IGG unterzeichnet
Absichtserklärung

Die Entwicklung der Add-ons sowie des Templates für das Blue Eagle Release 1.0 wurde planmäßig abgeschlossen. Im zweiten Halbjahr 2003 startete die breite Vermarktung der Gewerbelösung von Blue Eagle wie geplant. Unser Pilotkunde für den Gewerbebereich, die mfi Management für Immobilien AG, Essen, ist seit Mitte des Jahres mit Blue Eagle für Gewerbe produktiv. Ein besonderer Schwerpunkt lag hier auf der Implementierung des Baukostenmanagements.

Des Weiteren wurden Preismodelle zur Angebotserstellung entwickelt, und das Konzept zur Blue-Eagle-Standard-Datenmigration wurde fertig gestellt. Ein internes Ausbildungskonzept liegt ebenfalls vor, dessen erste Trainingswelle im November realisiert wurde.

Mit Blue Eagle soll die Marktführerschaft von Aareon auf Europa ausgedehnt werden. Daher wurde in 2002 die Erarbeitung von Businessplänen für Frankreich, Großbritannien, Italien und die Schweiz aufgenommen. Die Businesspläne für Frankreich und Großbritannien wurden abgeschlossen und genehmigt. In beiden Ländern wird das Projekt Blue Eagle in 2004 starten. Mit dem Produktivstart von Blue Eagle auf dem „Commercial Market“ rechnen wir für das Jahr 2006. In Frankreich wird Blue Eagle zusätzlich für den „Housing Market“ entwickelt. Hier planen wir einen Produktivstart für das Jahr 2007. Die Businesspläne für Italien und die Schweiz sind fertig gestellt, bedürfen jedoch noch einer abschließenden Entscheidung.

Consulting, Produkte und Services

Das Geschäftssegment Consulting nimmt – in Anbetracht des steigenden Beratungsbedarfs in der Immobilienwirtschaft – einen wichtigen Stellenwert in unserem Leistungsportfolio ein. Aufgrund der hohen Bedeutung, die Projekte in der Beratung spielen, war das Geschäftssegment Consulting in 2003 insbesondere von der Einführung des einheitlichen Projektmanagements bei Aareon geprägt. Ebenso wurde in 2003 die Basis für die Blue-Eagle-Ausbildung aller Mitarbeiter im Consulting geschaffen, und die Schulungen im SAP-Umfeld wurden fortgesetzt.

Im Januar 2003 startete das Projekt „Outsourcing“ des Rechenzentrums der Aareal Bank, welches im April erfolgreich abgeschlossen wurde. Hiermit entstehen neue Dienstleistungen, mit denen sich Aareon zukünftig neue Marktanteile erschließen kann. Im Zuge der Betriebsübernahme des Rechenzentrums der Aareal Bank im zweiten Quartal wechselten acht der bislang bei der Aareal Bank mit dem SAP-R/3-Betrieb befassten Mitarbeiter zu Aareon. Mitte des Jahres folgte der Umzug des Rechenzentrums der Aareal Hypotheken-Management GmbH von Mannheim nach Mainz.

Aareon bietet neue Rechenzentrumsleistungen an

Die Marktakzeptanz für das von Aareon entwickelte Service-Portal Mareon ist in 2003 nochmals gestiegen. Es wurden zahlreiche neue Kunden gewonnen. Insgesamt arbeiteten Ende 2003 61 Immobilienunternehmen und rund 1.000 Handwerker mit Mareon. Gemeinsam mit dem Immobilienportal ImmobilienScout24 wurde in Mareon ein Service zur Vermarktung und zur Systematisierung und Beschleunigung der Vermietungsabläufe integriert. Das neue Mareon-Release 5.0 wurde planmäßig im November freigeschaltet.

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte & Touche hat im Februar 2003 die Ordnungsmäßigkeit von Mareon in Form eines objektiven Qualitätsurteils bestätigt. Weiterhin bestätigte die Prüfungsgesellschaft auch die Ordnungsmäßigkeit der GES-Module Finanzbuchführung und Mietbuchhaltung sowie des Datenschutzes und der Datensicherheit im GES-Umfeld.

Die Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen (DQS) begutachtete im zweiten Quartal die Managementsysteme der Aareon AG und zertifizierte diese erneut nach ISO 9001:2000. Der Geltungsbereich bezieht sich auf die Sparten IT-Solutions (Development, Support) mit Blue Eagle, GES ERP System, WohnData System, DAGOMIX und IT-Services.

In Frankreich hat unsere Tochtergesellschaft Prem' SAS, Orléans, das zweitgrößte Unternehmen Frankreichs im sozialen Wohnungsbau – SCIC Habitat – akquiriert. SCIC Habitat verwaltet über 120.000 Wohneinheiten.

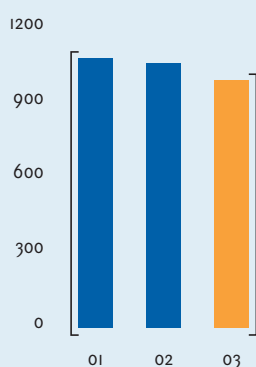
Mitarbeiter

Die in 2002 begonnenen Personal-Restrukturierungsmaßnahmen wurden beendet. Der durchschnittliche Personalbestand hat sich um 73 auf 994 (Vorjahr: 1.067) verringert.

Bei der Erreichung unserer Unternehmensziele haben Projekte einen hohen Stellenwert. Dazu zählen externe Projekte beim Kunden genauso wie interne Projekte. Um die Effektivität und damit den Erfolg von Projekten weiter zu erhöhen und mehr Transparenz – auch im Interesse unserer Kunden – zu schaffen, wurde das Projekt „Vereinheitlichung des Projektmanagements“ ins Leben gerufen. Ziel ist es, bis Mitte 2004 ein straffes, unternehmensweit einheitliches Projektmanagement zu realisieren. In Deutschland gelten die neuen Richtlinien bereits seit Herbst für alle Mitarbeiter. Als weitere Qualifizierungsmaßnahme neben den regulären Ausbildungsreihen zum Projektmanagement, an denen alle Mitarbeiter teilnehmen, haben in 2003 zahlreiche Mitarbeiter erfolgreich an der Ausbildungsreihe „Projektmanagementfachfrau/-fachmann“ der GPM (Gesellschaft für Projektmanagement) teilgenommen.

Die Entwicklung und Einführung des neuen Personalentwicklungskonzepts E² (Entfalten und Entwickeln) wurde in 2003 fortgesetzt. Nach Einigung über das Karrieremodell wurde im November die Betriebsvereinbarung über das Beurteilungssystem zwischen Betriebsrat und Vorstand der Aareon AG beschlossen. Als Grundlage für das in 2004 zu vereinbarenden Vergütungssystem werden zuerst die Bausteine „Karrieremodell“ und „Beurteilungssystem“ eingeführt. Begonnen wurde mit einer deutschlandweiten Informationskampagne für Führungskräfte und Mitarbeiter.

Mitarbeiter (Durchschnitt)



Vereinheitlichung des Projektmanagements zur Steigerung der Effektivität

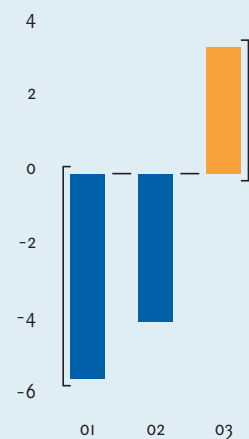
Die dritte konzernweite Mitarbeiterbefragung wurde im November initiiert. Die Ergebnisse werden ab Januar 2004 kommuniziert sowie Verbesserungsmaßnahmen entwickelt. Wie im vergangenen Jahr sind die Ergebnisse der Mitarbeiterzufriedenheitsanalyse eine der Grundlagen für die Zielerreichung der Balanced Score Card für Führungskräfte. Die Balanced Score Card wurde in 2003 für alle Führungskräfte von Aareon eingeführt.

Umsatz- und Ergebnisentwicklung

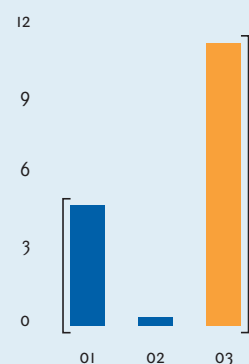
Im Geschäftsjahr 2003 konnten wir den Konzernüberschuss nach Steuern auf € 4,1 Mio. steigern (Vorjahr: € -3,5 Mio.). Der Konzernüberschuss nach Minderheiten beläuft sich auf € 3,4 Mio. (Vorjahr: € -4,0 Mio.). Diese positive Entwicklung ist sowohl durch die Optimierung unserer Kostenbasis als auch durch die Steigerung unserer internen Effektivität bedingt. Der EBIT hat sich auf € 11,36 Mio. erhöht (Vorjahr: € 0,37 Mio.).

Der Konzernumsatz hingegen ist leicht um 2,2% auf € 163,5 Mio. zurückgegangen (Vorjahr: € 167,2 Mio.). Während wir im Ausland eine Umsatzsteigerung von 5,2% auf € 15,6 Mio. verzeichnen, ist der Umsatz in Deutschland um 2,9% auf € 147,9 Mio. zurückgegangen. Im Geschäftssegment IT-Solutions fällt der Umsatz um 2,5% niedriger aus und beläuft sich auf € 102,0 Mio. (Vorjahr: € 104,6 Mio.). Dies ist durch eine Investitionszurückhaltung bei unseren Bestandsprodukten – im Vorfeld der Einführung von Blue Eagle – bedingt. Ebenso ist der Umsatz bei den Sonstigen Erlösen um 60,0% auf € 2,0 Mio. zurückgegangen (Vorjahr: € 5,0 Mio.). Der Rückgang hängt mit der Umgliederung der Hardware-Erlöse in das Geschäftssegment Consulting zusammen (2002: € 2,8 Mio., 2003: € 1,5 Mio.). Im Geschäftssegment IT-Services beläuft sich der Umsatz auf € 39,5 Mio. (plus 4,7%), im Geschäftssegment Consulting auf € 20,1 Mio. (plus 10,3%). Der Anstieg bei IT-Services ist auf die neuen Rechenzentrumsleistungen beim Outsourcing von Rechenzentren zurückzuführen.

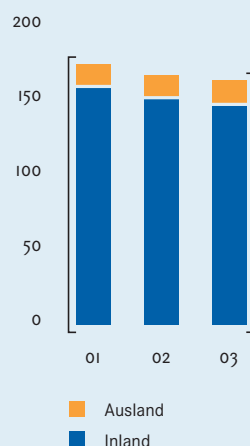
Jahresergebnis nach Minderheiten in Mio. €



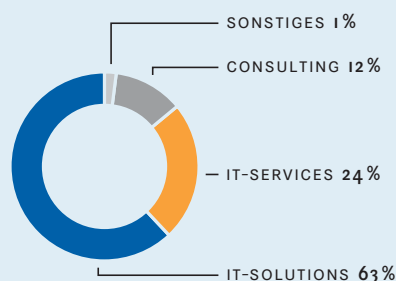
EBIT in Mio. €



Umsatz in Mio. €

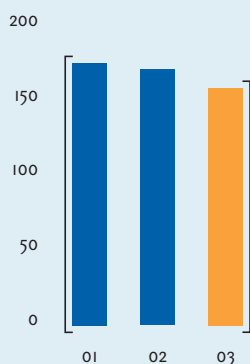


Umsatz nach Geschäftssegmenten

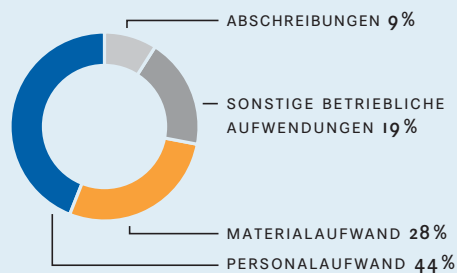


Die gesamten Aufwendungen sind um 7,4% auf € 158,8 Mio. zurückgegangen (Vorjahr: € 171,4 Mio.). Insbesondere die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, Löhne und Gehälter sowie Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe konnten gesenkt werden. Die Reduzierung der Sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultiert zum einen aus gesunkenem Beratungsaufwand sowie Kosteneinsparungen u. a. durch Verlagerung der Weiterbildungsmaßnahmen im Bereich der SAP-Schulungen von extern auf intern. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung belaufen sich auf T € 9.204.

Aufwendungen in Mio. €

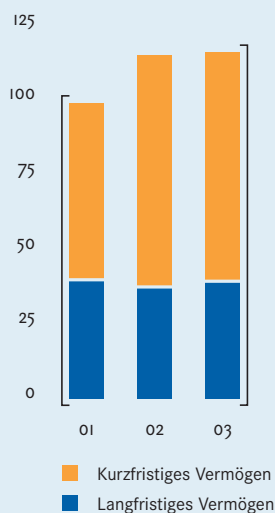


Aufwendungen nach Aufwandsblöcken



Vermögens- und Kapitalstruktur

Aktiva in Mio. € (Vermögensstruktur)



Die Bilanzsumme hat sich sehr geringfügig um 0,9% auf € 115,9 erhöht (Vorjahr: € 114,8 Mio.). Das Anlagevermögen ist um 5,5% auf € 39,3 Mio. gestiegen. Dies ist zum einen auf die erhöhten sonstigen Ausleihungen und die gestiegenen Sachanlagen zurückzuführen, zum anderen auf die Aktivierung von Blue Eagle Release 1.0 und Release 2.0.

Das Umlaufvermögen fällt mit € 68,5 Mio. um 3,0% niedriger aus (Vorjahr: € 70,6 Mio.). Die liquiden Mittel belaufen sich auf € 30,1 Mio. (Vorjahr: € 10,09 Mio.).

Auf der Passivseite ist das Eigenkapital um 6,3% auf € 53,9 Mio. gestiegen. Die Rückstellungen bewegen sich mit € 37,7 Mio. auf Vorjahresniveau.

Die Verbindlichkeiten fallen mit € 17,6 Mio. um 21,4% geringer aus (Vorjahr: € 22,4 Mio.). Dies hängt insbesondere mit dem Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und den geringeren Sonstigen Verbindlichkeiten zusammen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben sich hingegen auf € 10,3 Mio. erhöht (Vorjahr: € 6,9 Mio.).

Die Passiven latenten Steuern sind auf € 3,5 Mio. gestiegen (Vorjahr: € 1,0 Mio.).

Risikobericht

Das konzernweite Risikomanagementsystem der Aareon AG beinhaltet ein Risikoreporting, das eine quartalsweise quantitative und qualitative Risikomessung und -bewertung vorsieht. Um zukünftige Risiken besser zu antizipieren und sie entsprechend zu minimieren, wurde das Projekt zur Einführung eines neuen Risikomanagementsystems mit Frühwarnfunktion auf Basis der Aareon-eigenen Software „Risikoanalyse“ in 2003 abgeschlossen.

Wesentliche Risiken von Aareon sind Softwareentwicklungs- und Marktrisiken. Aus dem Rückgang der Nachfrage nach Consultingleistungen ergibt sich ein finanzielles Risiko. Die Geschäftsentwicklung bei den ausländischen Tochtergesellschaften schließt Ertragsrisiken mit ein.

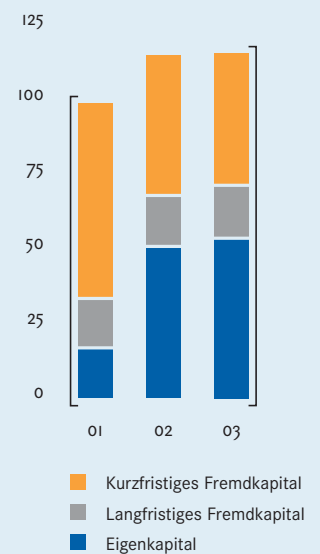
Zur Abwendung von Risiken durch die Neuentwicklung von Blue Eagle haben wir organisatorische Maßnahmen ergriffen. Als Basis für effizientere Abläufe wurden im Programm Blue Eagle die Abstimmungswege verkürzt. Wir haben einen Programm-Lenkungsausschuss als Berichts- und Entscheidungsgremium ins Leben gerufen. Dieser trägt die Gesamtverantwortung für das Programm Blue Eagle und löst die vorangegangenen Steering Committees ab. Gleichzeitig nimmt er die Aufgabe als Änderungsgremium wahr und behandelt, bewertet und entscheidet über Änderungsanträge. Zusätzlich wurde ein Abnahme- und Qualitätsmanagement-Gremium eingerichtet, das die erreichten Meilensteine prüft und über die Übernahme in den Betrieb entscheidet. Ein fest installiertes Risikomanagementsystem sowie Projektcontrolling sorgen für die rechtzeitige Erkennung der Risiken, damit entsprechende Maßnahmen frühzeitig ergriffen werden können. Dem Risiko der Umstellung des Mitarbeiter-Know-hows in Anbetracht der Einführung von Blue Eagle begegnen wir mit einem intensiven Schulungsprogramm.

Mittels Kundenumfrage beobachten wir die Akzeptanz der neuen Produktlinie im Markt. Intensive Kommunikation und die Zusammenarbeit mit Beiräten und Verbänden ergänzen diese Beobachtungen.

Dem Rückgang der Nachfrage nach Consultingleistungen begegnen wir mit einer Verstärkung der Vertriebsaktivitäten in diesem Bereich. Wir erwarten auch im nächsten Jahr aufgrund der aktuellen Marktsituation eine niedrigere Auslastung der Mitarbeiter in diesem Segment. Zur Überbrückung werden die Mitarbeiter für interne Aufgaben eingesetzt.

Um die Ertragsrisiken in der Geschäftsentwicklung bei den ausländischen Tochtergesellschaften aufzufangen, wurden die Umstrukturierungs- und Konsolidierungsmaßnahmen in 2003 fortgesetzt. Zudem wurden Businesspläne für die Einführung von Blue Eagle erarbeitet und verabschiedet.

Passiva in Mio. €
(Kapitalstruktur)



Das Risiko eines Störfalls wird durch entsprechende Maßnahmen auf hohem Standard weitestgehend aufgefangen. Obwohl bisher, abgesehen von partiellen Unterbrechungen, keine Systemausfälle, die zu einer Nichtverfügbarkeit der ASP-Anwendungen geführt hätten, aufgetreten sind, kann prinzipiell nicht ausgeschlossen werden, dass künftige Systemausfälle auftreten, die dem geschäftlichen Ansehen von Aareon schaden oder Haftungsansprüche gegen Aareon begründen können. Für einen solchen möglichen Ausfall steht jederzeit sofort eine komplette Ersatzrechenanlage an einem externen Ort zur Verfügung. Außerdem wird der gesamte Datenbestand regelmäßig mehrfach gesichert. Zur Verringerung des Haftungsrisikos hat Aareon eine in Bezug auf Versicherungsumfang und Deckungssumme begrenzte Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Diese Versicherung bietet Versicherungsschutz für den Fall, dass die Aareon AG von einem Dritten wegen eines bei der Ausübung ihrer Tätigkeit als Rechenzentrum entstandenen Vermögensschadens haftpflichtig gemacht wird.

Erfasst, beobachtet und bewertet werden die strategischen, organisatorischen und operativen Risiken am Ort ihrer Entstehung durch die Verantwortlichen der Sparten, Beteiligungen und Projekte, die als Risikoverantwortliche an das Team Risikomanagement berichten. Dort erfolgt eine Konsolidierung der abgegebenen Risikoberichte, die dem Vorstand zur Ergreifung weiterer Maßnahmen zur Verfügung gestellt wird.

Ausblick

Die Immobilienwirtschaft befindet sich in einer Zeit dynamischer Veränderung. Aareon wird seine Kunden bei der Bewältigung des Veränderungsprozesses mit innovativen, integrierten Produkten und Dienstleistungen unterstützen. Aus der Markteinführung von Blue Eagle ergeben sich in 2004 erste Wachstumspotenziale. Das Release 1.0 für Gewerbe wurde pünktlich Anfang 2004 ausgeliefert. Gleichzeitig beginnen in 2004 die Pilot-Migrationsprojekte für Blue Eagle für die Wohnungswirtschaft. Zielgruppe sind dabei große ebenso wie kleinere und mittlere Unternehmen. Durch die Entwicklung des neuen Zahlungsverkehrsmoduls BKXL[®], seitens der Aareal Bank exklusiv für Blue Eagle, wird die neue Software im Vergleich zum bisherigen BK01[®] Verfahren einen erheblichen Mehrwert für unsere Kunden aufweisen. Dieser wird uns wesentlich von unseren Mitbewerbern unterscheiden.

Im Geschäftssegment Consulting werden das Management-Consulting sowie das Projektgeschäft weiter verstärkt. Den Bereich der Service-Portale im Geschäftssegment IT-Solutions werden wir vorantreiben. Im Geschäftssegment IT-Services werden sowohl die Weiterentwicklung des Prozess-Outsourcings als auch des Rechenzentrums-Outsourcings einen Schwerpunkt einnehmen.

Wegen des Produktwechsels erwarten wir im ersten Halbjahr eine flache Umsatzkurve, die im Verlauf des zweiten Halbjahres stetig ansteigt. Zur weiteren Verbesserung des Ergebnisses werden daneben auch die kontinuierliche Optimierung unserer Kostenbasis sowie der permanente enge Kontakt zur Immobilienwirtschaft und damit einhergehend die Entwicklung neuer zukunftsorientierter Geschäftsfelder beitragen.

Erste Realisierung von Wachstumspotenzialen aus Markteinführung von Blue Eagle in 2004

Die Zufriedenheit unserer Kunden wollen wir mit gezielten Maßnahmen kontinuierlich steigern. Wir stützen uns dabei auf die Ergebnisse unserer Kundenbefragung sowie das Feedback aus Vertrieb, Beratung und Support. Die Zusammenarbeit mit Verbänden, Beiräten und Kundenausschüssen wird weiter intensiviert. Schließlich ist eine zufriedene Kundenbasis das Fundament für profitables Wachstum.

Das Projekt „Vereinheitlichung des Projektmanagements“ werden wir 2004 nach der umfassenden Einführung und Schulung unserer Mitarbeiter in Deutschland abschließen. Auch davon versprechen wir uns eine erhebliche Effizienzsteigerung.

Die Umsetzung unseres Personalentwicklungskonzepts „E²“ werden wir im kommenden Jahr weiter vorantreiben. Neben der Einführung des Karrieremodells und des Beurteilungssystems werden die Verhandlungen mit dem Betriebsrat zur Initiierung eines neuen Vergütungssystems weiter geführt. Wir gehen davon aus, mit diesen Schritten sowie mit gezielten Schulungsmaßnahmen die Zufriedenheit und die Effizienz unserer Mitarbeiter zu steigern.

Mainz, den 28. Januar 2004

Der Vorstand



Dr. Manfred Alflen



Lothar Gebhard



Jürgen Pfeiffer



Joachim Tonassi

Sämtliche im Konzernlagebericht enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen darstellen, sind vorausschauende Aussagen. Das Unternehmen übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse zahlenmäßig von den Erwartungen abweichen können. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, als sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003

(Angaben in T€)	VERWEIS	2003	2002
Umsatzerlöse	4.1	163.521	167.158
Andere aktivierte Eigenleistungen		2.088	0
Sonstige betriebliche Erträge	4.2	4.835	4.750
Materialaufwand	4.3		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	4.3	2.976	4.894
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	4.3	41.130	40.237
Personalaufwand	4.4		
a) Löhne und Gehälter	4.4	57.632	61.283
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	4.4	12.368	12.154
davon für Altersversorgung T€ 2.166 (Vorjahr T€ 2.174)	4.4		
Abschreibungen			
auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		14.340	15.046
Sonstige betriebliche Aufwendungen	4.5	30.324	37.846
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		0	0
davon aus verbundenen Unternehmen: T€ 0 (Vorjahr T€ 0)			

(Angaben in T€)	VERWEIS	2003	2002
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4.6	832	503
davon aus verbundenen Unternehmen: T€ 241 (Vorjahr T€ 389)			
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens		243	323
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	4.6	647	1.021
davon an verbundene Unternehmen: T€ 13 (Vorjahr T€ 912)			
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		11.616	-393
Außerordentliche Erträge	4.7	0	0
Außerordentliche Aufwendungen	4.7	19	0
Außerordentliches Ergebnis	4.7	-19	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	4.8	7.195	2.990
Sonstige Steuern		315	84
Konzernüberschuss /-fehlbetrag		4.087	-3.467
Anteile anderer Gesellschafter am Konzernüberschuss /-fehlbetrag		674	483
Konzernüberschuss /-fehlbetrag nach Minderheiten		3.413	-3.950

Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2003

Aktivseite (Angaben in T€)	VERWEIS	2003	2002
Anlagevermögen			
Immaterielle Vermögensgegenstände	3.1.1, 5.1.1		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	5.1.1	5.895	4.265
Geschäfts- oder Firmenwert	5.1.1	11.057	14.309
Geleistete Anzahlungen	5.1.1	793	214
		17.745	18.788
Sachanlagen	3.1.2, 5.1.2		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	5.1.2	5.382	5.780
Technische Anlagen und Maschinen	5.1.2	740	1.001
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.1.2	11.373	9.233
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	5.1.2	15	10
		17.510	16.024
Finanzanlagen	3.1.4, 5.1.3		
Beteiligung	5.1.3	23	0
Wertpapiere des Anlagevermögens	5.1.3	2	0
Sonstige Ausleihungen	5.1.3	4.015	2.426
		4.040	2.426
		39.295	37.238
Umlaufvermögen			
Vorräte	3.1.5, 5.1.5		
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe		147	133
Waren		3.065	181
Geleistete Anzahlungen		13.666	16.072
		16.878	16.386
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	5.1.6, 5.1.7		
Forderungen aus nicht abgerechneten Aufträgen	5.1.6	508	833
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.1.6	14.621	16.347
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	5.1.6	144	17.206
Forderungen gegen Gesellschafter	5.1.6	0	2
Sonstige Vermögensgegenstände	5.1.7	5.704	9.601
		20.977	43.989
Wertpapiere	5.1.8		
Sonstige Wertpapiere		557	178
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	5.1.9	30.111	10.094
		68.523	70.647
Rechnungsabgrenzungsposten	5.1.10	1.496	1.086
Aktive latente Steuern	3.1.6, 5.1.11	6.549	5.855
		115.863	114.826

Passivseite (Angaben in T€)	VERWEIS	2003	2002
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	5.2.1	25.000	25.000
Kapitalrücklage	5.2.2	26.400	26.400
Fremdwährungsdifferenz		-416	-218
Erwirtschaftetes Konzernergebnis		2.923	-490
		53.907	50.692
Anteile anderer Gesellschafter	5.2.4	810	1.124
Rückstellungen	5.2.5		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	3.2.1 5.2.5, 5.2.6	17.676	16.966
Steuerrückstellungen	3.2.2, 5.2.5	506	1.967
Sonstige Rückstellungen	3.2.3 5.2.5, 5.2.7	19.509	18.536
		37.691	37.469
Verbindlichkeiten	3.2.4, 5.2.8		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	5.2.8	16	4.013
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	5.2.8	357	1.227
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.2.8	10.336	6.886
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	5.2.8	2.876	3.482
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	5.2.8	2	18
Sonstige Verbindlichkeiten	5.2.8	4.038	6.810
davon aus Steuern: T€ 1.780 (Vorjahr T€ 3.885)			
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: T€ 166 (Vorjahr T€ 209)			
		17.625	22.436
Rechnungsabgrenzungsposten	5.2.9	2.300	2.140
Passive latente Steuern		3.530	965
		115.863	114.826

Entwicklung des Konzerneigenkapitals

vom 1. Januar 2003 zum 31. Dezember 2003

(Angaben in T€)	GEZEICHNETES KAPITAL	KAPITAL- RÜCKLAGE	FREMD- WÄHRUNGS- DIFFERENZEN	ERWIRTSCHAFTETES KONZERN- ERGEBNIS	GESAMT
01. Januar 2003	25.000	26.400	-218	-490	50.692
Einstellung in Rücklagen					0
Kapitalerhöhung					0
Konzernergebnis				3.413	3.413
Übrige Veränderungen			-198		-198
31. Dezember 2003	25.000	26.400	-416	2.923	53.907

Kapitalflussrechnung

des Aareon Konzerns nach IFRS

(Angaben in T€)	2003	2002
Periodenergebnis (einschließlich Ergebnisanteilen von Minderheitsgesellschaftern) vor Zinsergebnis, Steueraufwand und außerordentlichen Posten	11.431	125
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	8.942	9.806
Abschreibungen auf Finanzanlagen	243	270
Abschreibungen auf Goodwill	5.397	5.240
Verlust aus Endkonsolidierung	-266	641
Veränderung der langfristigen Rückstellungen	710	465
Zuschreibung bei Gegenständen des Sachanlagevermögens	-135	0
Gezahlte Ertragsteuern	-7.195	-2.990
Gezahlte sonstige Steuern	-315	-84
Gezahlte Zinsen	-647	-1.021
Erhaltene Zinsen	832	503
Zunahme/Abnahme (-) der kurzfristigen Rückstellungen	-479	-571
Zunahme (-)/Abnahme der Vorräte	-491	-15.862
Zunahme (-)/Abnahme der Forderungen und sonstige VG	22.756	-11.795
Zunahme (-)/Abnahme der latenten Steuern	1.870	370
Zunahme (-)/Abnahme der sonstigen Aktiva	-803	508
Zunahme/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten	-2.478	-13.910
Zunahme/Abnahme (-) der sonstigen Passiva	203	-729
Ein- und Auszahlungen aus außerordentlichen Posten	-19	0
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	39.556	-29.034
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-15.830	-7.374
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-2.105	-2.733
Änderungen im Konsolidierungskreis durch Endkonsolidierung	-27	-150
Erlöse aus dem Abgang von Gegenständen des AV	0	-10
Abgänge von Gegenständen des Anlagevermögens	-582	1.382
Wechselkursbedingte Änderungen des Anlagevermögens	193	181
Auszahlungen für den Erwerb weiterer Minderheitenanteile	0	-7.387
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-18.351	-16.091
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen der Gesellschafter	0	38.400
Veränderung der Anteile von Minderheitsgesellschaftern	-455	26
Auszahlungen an Gesellschafter	-645	-469
Sonstige Kapitalveränderungen	112	-4
Änderungen passiver Unterschiedsbetrag	0	-17
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-988	37.936
Wechselkursbedingte Änderung des Finanzmittelfonds	-200	-496
Veränderungen der Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	20.017	-7.685
Zahlungsmittelfonds zu Beginn der Periode	10.094	17.779
Zahlungsmittelfonds am Ende der Periode	30.111	10.094

Anhang zum Konzernabschluss

[1]

Allgemeine Angaben

[1.1]

Anwendung der gesetzlichen Vorschriften

Der Konzernabschluss der Aareon AG, Im Münchfeld 1-5, 55122 Mainz, wurde für das Geschäftsjahr 2003 nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) und den Auslegungen des Standing Interpretations Committee (SIC/IFRIC) erstellt. Alle für den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2003 verpflichtend anzuwendenden International Financial and Reporting Standards wurden berücksichtigt. Der Abschluss vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Aareon Konzerns.

Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in Tausend Euro (T€) angegeben.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt worden.

Im Interesse einer besseren Klarheit und Übersichtlichkeit werden die nach den gesetzlichen Vorschriften bei den Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung anzubringenden Vermerke, die wahlweise in der Bilanz bzw. Gewinn- und Verlustrechnung oder im Anhang anzubringen sind, insgesamt im Anhang aufgeführt. Soweit einzelne Posten in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst werden, erfolgt eine Aufgliederung im Anhang.

Die Erstellung des Konzernabschlusses unter Beachtung der IFRS erfordert bei einigen Positionen, dass Annahmen getroffen werden, die sich auf den Ansatz in der Bilanz bzw. in der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns auswirken.

Die Aareon AG wird in den Konzernabschluss der Aareal Bank AG nach den Vorschriften der Vollkonsolidierung einbezogen. Auf die Aufstellung eines handelsrechtlichen Konzernabschlusses und Konzernlageberichts wird nach § 291 (1) und (2) HGB verzichtet.

Die Erstellung des Konzernabschlusses der Aareon AG erfolgte daher in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS). Dieser entfaltet keine befreiende Wirkung nach § 292a HGB.

Um die Gleichwertigkeit mit einem nach handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Konzernanhang zu erreichen, werden alle Angaben und Erläuterungen veröffentlicht, die vom deutschen Handelsrecht verlangt werden und über die nach IFRS notwendigen Angabepflichten hinausgehen.

Die Aareon AG ist ein internationales Beratungs- und Systemhaus für das Management von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Auf dem deutschen Markt ist sie marktführend. Das Angebotsprofil umfasst alle wesentlichen Anforderungen der Branche: Beratung, Software, Services, Support und Training.

[1.2]

Angaben zur Geschäftstätigkeit

Am Unternehmenssitz in Mainz sowie an zahlreichen Standorten im In- und Ausland beschäftigt das Unternehmen rund 1.000 Mitarbeiter.

Zur Entwicklung einer neuen Software-Generation, Blue Eagle, hat die Aareon AG eine langfristige und strategische Kooperation mit der SAP AG vereinbart. Blue Eagle ist die neue branchenspezifische Software-Lösung der Aareon AG für die Abwicklung sämtlicher Prozesse in der Immobilienwirtschaft.

Zu den Kundengruppen zählen:

- Private und kommunale Wohnungsunternehmen
- Hausverwaltungen
- Wohnungseigentümergeinschaften
- Versicherungen
- Immobilienfonds
- Industrieverbundene Unternehmen
- Betreiber von Gewerbeimmobilien (z. B. Einkaufszentren, Büroimmobilien, Ladenketten)
- Genossenschaften

Neben den in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen steht die Aareon AG unmittelbar oder mittelbar in Ausübung der normalen Geschäftstätigkeit mit einer Vielzahl von verbundenen, nicht konsolidierten Unternehmen in Beziehung.

[1.3]

Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Hierbei handelt es sich um Tochtergesellschaften des Aareal Bank Konzerns, die in den Konzernabschluss der Aareal Bank AG einbezogen werden. Ein Großteil der Geschäftsbeziehungen wird mit der Aareal Bank AG vorgenommen.

Dies betrifft im Wesentlichen für erbrachte Leistungen

- die Kooperation mit der Aareal Bank AG hinsichtlich des in den Software-Systemen „WohnData“ und „GES“ durchgeführten vollautomatischen und integrierten Buchungs- und Zahlungsverkehrs für Immobilienunternehmen in Deutschland (Integrated Banking),
- die Bereitstellung von Rechenzentrumsleistungen und entsprechende Implementierungsberatung,
- Frankierungs- und Portodienste.

Nahe stehende Unternehmen, die von der Aareon AG beherrscht werden oder auf die von der Aareon AG ein maßgeblicher Einfluss ausgeübt werden kann, sind in den Konzernabschluss einbezogen und in der Anteilsbesitzliste mit Angaben zum Beteiligungsanteil, zum Eigenkapital und zum Jahresergebnis auf Seite 66 verzeichnet.

Alle Geschäfte mit nahe stehenden Unternehmen sind auf Grundlage internationaler Preisvergleichsmethoden gemäß IAS 24 zu Bedingungen ausgeführt worden, wie sie auch mit konzernfremden Dritten üblich sind.

Für das Geschäftsjahr betragen die Gesamtbezüge des Vorstands der Aareon AG für die Wahrnehmung seiner Aufgaben für den Konzern T€ 1.348 (Vorjahr: T€ 1.628). Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats beliefen sich auf T€ 74 (Vorjahr: T€ 74). Pensionsverpflichtungen gegenüber Vorstands- bzw. Aufsichtsratsmitgliedern bestehen nicht.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands sind gesondert auf der Seite 75 angegeben.

[2]

Angaben zu Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden

[2.1]

Konsolidierungskreis

Zum Kreis der voll konsolidierten Unternehmen gehören neben der Aareon AG alle wesentlichen Tochterunternehmen, bei denen der Aareon AG unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte oder das Recht, die Mehrheit der Mitglieder des Aufsichtsrats zu bestellen, zusteht. Zwei Tochterunternehmen, deren Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von untergeordneter Bedeutung ist, werden nicht in den Konzernabschluss einbezogen.

Die Beteiligung an diesen Unternehmen wird zu Anschaffungskosten, vermindert um notwendige Abschreibungen, angesetzt. Im laufenden Geschäftsjahr wurde ein Tochterunternehmen rückwirkend zum 1. Januar 2003 auf ein anderes Tochterunternehmen verschmolzen. Der Übergang erfolgte zu Buchwerten. Des Weiteren schied ein ausländisches Tochterunternehmen zum 31. März 2003 aus dem Konsolidierungskreis aus. Insgesamt hat sich der Konsolidierungskreis auf sieben Tochterunternehmen reduziert.

Die Änderungen des Konsolidierungskreises sind in folgender Tabelle dargestellt:

Voll konsolidierte Tochterunternehmen	INLAND	AUSLAND	INSGESAMT
31.12.2002	3	6	9
Zugänge durch Gründung	0	0	0
Abgänge durch Verschmelzung	1	0	1
Abgänge durch Verkauf	0	1	1
31.12.2003	2	5	7

Aus der Verringerung des Konsolidierungskreises ergeben sich keine wesentlichen Effekte, die eine Vergleichbarkeit des Konzernabschlusses mit dem Vorjahr beeinträchtigen würden.

Die Abschlüsse der einzelnen Tochterunternehmen werden in den Konzernabschluss entsprechend den gesetzlichen Vorschriften einheitlich nach den von der Aareon AG vorgegebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden einbezogen. Bei den in den Konsolidierungskreis einbezogenen Tochterunternehmen wird der Anschaffungswert nach der „Purchase-Methode“ mit dem auf sie entfallenden Eigenkapital zum jeweiligen Erwerbszeitpunkt verrechnet. Hieraus verbleibende Geschäfts- oder Firmenwerte werden unter den immateriellen Vermögensgegenständen bilanziert und linear entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer über sieben Jahre erfolgswirksam abgeschrieben.

Forderungen, Verbindlichkeiten, Umsätze, Zwischenergebnisse, Aufwendungen und Erträge zwischen den einbezogenen Unternehmen werden eliminiert. Für nicht dem Mutterunternehmen gehörende Anteile von voll konsolidierten Tochterunternehmen wird ein entsprechender Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter gebildet. Dieser wird grundsätzlich an den erfolgswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen beteiligt.

Die zum Aareon Konzern gehörenden ausländischen Gesellschaften sind selbstständige Teileinheiten, deren Abschlüsse nach dem Konzept der „funktionalen Währung“ in Euro umgerechnet werden.

**[2.2]
Konsolidierungsgrundsätze**

**[2.3]
Währungsumrechnung**

Die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden zum Durchschnittskurs, alle monetären und nicht-monetären Vermögensgegenstände sowie Schulden zum Stichtagskurs umgerechnet. Differenzen, die das Eigenkapital betreffen, werden bis zum Abgang der Tochtergesellschaft erfolgsneutral in einem gesonderten Posten innerhalb des Eigenkapitals ausgewiesen. Dieses gilt auch für die Abweichungen zwischen dem zum Stichtagskurs umgerechneten Bilanzgewinn und der sich auf Basis durchschnittlicher Kurse ergebenden Erfolgsgröße in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung. Die in die Kapitalkonsolidierung einzubeziehenden Bestandteile des Eigenkapitals werden mit historischen Kursen umgerechnet.

Die für die Umrechnung verwendeten Kurse ergeben sich aus folgender Tabelle:

1€ =		BILANZ STICHTAGSKURS		GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DURCHSCHNITTSKURS	
		31.12.2003	31.12.2002	2003	2002
Großbritannien	GBP	0,7048	0,6505	0,6931	0,6297
Polen	PLN	4,7019	4,0210	4,4476	3,8774
Schweiz	CHF	1,5579	1,4524	1,5237	1,4661

[3]

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

[3.1]

Aktiva

[3.1.1]

Immaterielles Anlagevermögen

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte, im Wesentlichen Software, werden zu Anschaffungskosten aktiviert und planmäßig entsprechend ihrer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer abgeschrieben. Geschäfts- oder Firmenwerte resultieren im Wesentlichen aus dem Erwerb von Unternehmen aus der Software-Branche; sie werden über eine Nutzungsdauer von sieben Jahren linear abgeschrieben. Die Geschäfts- oder Firmenwerte ausländischer Gesellschaften wurden zu historischen Kursen umgerechnet und werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Abschreibungen auf die Geschäfts- oder Firmenwerte werden in der Position „Planmäßige Abschreibungen“ in der Gewinn- und Verlustrechnung gezeigt.

Forschungskosten werden entsprechend IAS 38 als laufender Aufwand behandelt.

Entwicklungskosten für selbst erstellte Software wurden aktiviert, da die Voraussetzungen für eine Aktivierung entsprechend IAS 38 vorlagen.

Im Berichtsjahr wurden T€ 9.204 für Forschung und Entwicklung aufgewendet, wobei T€ 2.172 aktiviert wurden (s. Kap 5.1.1).

Gegenstände des Sachanlagevermögens werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten i. S. d. IAS 16 bewertet und – soweit abnutzbar – entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben. Außerplanmäßige Abschreibungen i. S. v. IAS 36 erfolgen, soweit der Ansatz mit einem niedrigeren Wert zwingend ist, d. h. wenn der Nettoveräußerungspreis bzw. der Nutzungswert des betreffenden Vermögenswertes unter den Buchwert gesunken ist. Sollten die Gründe für eine in Vorjahren vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung entfallen, so erfolgt eine entsprechende ergebniswirksame Wertaufholung/Zuschreibung gemäß IAS 36.104.

[3.1.2]
Sachanlagevermögen

Bei den Zugängen des Geschäftsjahres wird die „Halbjahresregel“ gem. A 44 Abs. 2 EStR angewendet.

	NUTZUNGSDAUER DER SACHANLAGEN
Gebäude	50 Jahre
Mietereinbauten	Entsprechend der Mietvertragsdauer bzw. 10 Jahre
Hardware	3 bis 5 Jahre
Büro- und Geschäftsausstattung	3 bis 23 Jahre
Kraftfahrzeuge	6 Jahre

Bei der Nutzung von gemieteten Sachanlagen sind die Voraussetzungen des Finanzierungsleasings nach IAS 17 erfüllt, wenn alle wesentlichen Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum in Verbindung stehen, auf den Leasingnehmer übertragen wurden. In diesem Fall werden die jeweiligen Sachanlagen zum Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert und linear entsprechend der wirtschaftlichen Nutzungsdauer oder über die kürzere Laufzeit des Leasingvertrages abgeschrieben. Die aus den künftigen Leasingraten resultierenden Zahlungsverpflichtungen sind abgezinst als Verbindlichkeit passiviert.

[3.1.3]
Leasing

Im Wesentlichen handelt es sich um Leasingverträge über EDV-Geräte nebst zugehöriger Peripherie sowie Hausmüllentsorgungsanlagen mit unterschiedlichen Vertragslaufzeiten zwischen einem und acht Jahren.

Nach Ablauf der Mietzeit besteht in der Regel die Möglichkeit eines Nachmietvertrages oder ein Ankaufsrecht für den Leasingnehmer zum jeweiligen Restwert bzw. die Überlassung an den Leasingnehmer zur Verschrottung.

Als Diskontierungsfaktor dient der dem Leasingverhältnis zugrunde liegende Zins. Ist dieser nicht bekannt, wird ein Grenzfremdkapitalzins von 4% berücksichtigt.

(Angaben in T€)	2004	2005-2008	NACH 2008
Leasingzahlungen	2.948	2.927	176
Abzinsungsbeträge	206	486	31
Barwerte	2.742	2.441	145

Im Berichtsjahr beliefen sich die gezahlten Leasingraten auf insgesamt 2.843 T€.

Operating-Leasingvereinbarungen betreffen im Wesentlichen KFZ, Büroausstattung sowie Telekommunikation. Mindestleasingzahlungen aufgrund von Operating-Leasingverhältnissen ergeben sich wie folgt:

(Angaben in T€)	2004	2005-2008	NACH 2008
Leasingzahlungen	869	1.728	25
Abzinsungsbeträge	45	233	7
Barwerte	824	1.495	18

[3.1.4] Finanzinstrumente

Finanzinstrumente sind Beträge, die gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen zu einer finanziellen Schuld oder einem Eigenkapitalinstrument führen.

IAS 39 unterteilt finanzielle Vermögenswerte in folgende Kategorien:

- „Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente“
- „Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinstrumente“
- „Ausgereichte Kredite und Forderungen“
- „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“

Im Aareon Konzern werden überwiegend „Ausgereichte Kredite und Forderungen“ ausgewiesen.

Finanzinstrumente werden grundsätzlich nicht als „Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinstrumente“ behandelt. „Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente“ werden nicht erworben. Soweit Wertpapiere im Konzern angeschafft werden, werden diese grundsätzlich als „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ behandelt.

Die ausgewiesenen Finanzinstrumente unterliegen keinem Zinsänderungsrisiko.

„Ausgereichte Kredite und Forderungen“ und Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet, soweit der Zeitwert nicht darunter liegt.

Zu dieser Kategorie zählen insbesondere:

- Ausleihungen des Finanzanlagevermögens
- Forderungen aus dem Finanzierungsgeschäft
- Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
- Forderungen aus noch nicht abgerechneten Aufträgen
- Kurzfristige sonstige Forderungen und Vermögenswerte sowie Schulden

Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden Einzel- und Pauschalwertberichtigungen grundsätzlich nach einem pauschalisierten Verfahren in erforderlichem Umfang gebildet. Niedrigverzinsliche Forderungen werden unter Berücksichtigung einer angemessenen Verzinsung mit dem abdiskontierten Betrag angesetzt.

Fremdwährungsforderungen sind mit dem Bilanzstichtagskurs umgerechnet.

Forderungen aus zum Bilanzstichtag noch nicht abgeschlossenen Fertigungs- bzw. Dienstleistungsaufträgen sind mit ihren Herstellungskosten sowie einem ihrem Fertigstellungsgrad entsprechenden Gewinnaufschlag aktiviert, soweit das Ergebnis des Auftrages verlässlich geschätzt werden kann. Übrige unfertige Kundenaufträge sind in Höhe der entstandenen Herstellungskosten aktiviert, soweit diese voraussichtlich durch Erlöse gedeckt sind.

Die Herstellungskosten werden auf Basis von Standardstundensätzen ermittelt. Diese enthalten neben den Einzelkosten angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten. Kosten der Verwaltung werden berücksichtigt, soweit sie der Herstellung zuzurechnen sind.

„Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ werden grundsätzlich mit ihrem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um Wertpapiere des Umlaufvermögens. Der Zeitwert entspricht grundsätzlich dem Börsen- oder Marktwert. Soweit dieser nicht ermittelt werden kann, erfolgt die Bewertung nach finanzmathematischen Grundsätzen durch Abzinsung zukünftiger Zahlungsströme mit einem risikoangepassten Abzinsungsfaktor.

[3.1.5]
Vorräte

Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der fertigungsbezogenen Gemeinkosten. Finanzierungskosten werden nicht berücksichtigt. Die Bewertung zum Bilanzstichtag erfolgt zum jeweils niedrigeren Betrag aus Anschaffungs-/Herstellungskosten einerseits und realisierbaren Nettoveräußerungspreis andererseits. Dabei wird grundsätzlich der Nettoveräußerungspreis des Endprodukts zugrunde gelegt.

Es erfolgt eine Festbewertung der Papierformularvorräte in Höhe von T€ 118.

[3.1.6]
Latente Steuern

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 für sämtliche temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen der Steuerbilanz und der Konzernbilanz gebildet (Temporary-Konzept). Daneben sind latente Steuern aus Verlustvorträgen zu erfassen.

Bei der Berechnung der latenten Steuern wird die sog. „Verbindlichkeiten-Methode“ (Liability Method) angewandt.

Die Abgrenzungen werden in Höhe der voraussichtlichen Steuerbe- bzw. -entlastung nachfolgender Geschäftsjahre auf der Grundlage des zum Zeitpunkt der Realisation gültigen Steuersatzes vorgenommen.

Die latenten Steuern werden zum Nominalwert angesetzt (IAS 12.54 ff.). Die Buchwerte werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und ggf. angepasst. Wenn nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ausreichende steuerpflichtige Gewinne zur Verrechnung zur Verfügung stehen werden, werden latente Steueransprüche entsprechend vermindert (Bewertungsabschlag).

Die latenten Steuersätze im Ausland betragen 26 bis 40%.

Soweit Einkünfte von Tochterunternehmen aufgrund besonderer lokaler steuerlicher Regelungen steuerbefreit und die Steuereffekte bei Wegfall der temporären Steuerbefreiung nicht absehbar sind, wurden keine latenten Steuern angesetzt.

[3.2]

Passiva

[3.2.1]
Rückstellungen für Pensionen
und ähnliche Verpflichtungen

Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden hauptsächlich aufgrund von Versorgungsplänen für Zusagen auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen gebildet.

Die versicherungsmathematische Bewertung der Pensionsrückstellungen, die ausschließlich Verpflichtungen gegenüber inländischen Mitarbeitern betreffen, beruht auf dem in IAS 19 vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) für Leistungszusagen auf Altersversorgung. Es handelt sich in der Regel um leistungsorientierte Zusagen, d. h. die zugesagte Leistung (Betriebsrente) an den jeweiligen Arbeitnehmer ist abhängig von der Entwicklung des Entgelts und der Anzahl der geleisteten Dienstjahre (Defined Benefit Plan).

Bei diesem Verfahren werden neben den am Bilanzstichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften auch künftig zu erwartende Steigerungen von Gehältern und Renten berücksichtigt.

Bei der Bewertung der Pensionsrückstellungen und der Ermittlung der Pensionskosten wird die sog. „10%-Korridor-Regel“ angewendet. Versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste werden nicht berücksichtigt, soweit sie 10% des Verpflichtungsumfangs nicht übersteigen.

Der den Korridor übersteigende Betrag wird über die durchschnittliche Restdienstzeit der aktiven Belegschaft ergebniswirksam verteilt und bilanziell erfasst.

Der Ermittlung der Verpflichtungen wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

(in %)	2003	2002
Zinssatz	5,5	6,0
Gehaltstrend	2,25	2,5

Die Steuerrückstellungen enthalten Verpflichtungen aus laufenden Ertragsteuern. Latente Steuern werden in gesonderten Positionen der Bilanz und der steuerlichen Überleitungsrechnung ausgewiesen.

[3.2.2]
Steuerrückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle bis zur Erstellung des Abschlusses erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten.

[3.2.3]
Sonstige Rückstellungen

Rückstellungen, die nicht schon im Folgejahr zu einem Ressourcenabfluss führen, werden gemäß IAS 37.45 nicht mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt, da sich kein wesentlicher Zinseffekt ergeben würde. Der Erfüllungsbetrag umfasst auch die am Bilanzstichtag zu berücksichtigenden Kostensteigerungen.

Rückstellungen in Fremdwährung werden zum Stichtagskurs umgerechnet.

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungs- oder Erfüllungsbetrag angesetzt.

[3.2.4]
Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing-Verträgen werden mit dem Barwert der Leasingraten ausgewiesen.

[3.3]
Ertrags- und
Aufwandsrealisierung

Die Erfassung von Umsatzerlösen bzw. sonstigen betrieblichen Erträgen erfolgt erst dann, wenn die Leistung erbracht bzw. die Waren oder Erzeugnisse geliefert worden sind, d. h. der Gefahrenübergang auf den Kunden realisiert worden ist.

Die Gesellschaft erzielt ihre Umsätze im Wesentlichen durch ASP-Dienstleistungen, Integrated Banking, Beratungsprojekte, Software-Verkäufe sowie Leistungen auf dem Gebiet der Abrechnung von Heiz- und Betriebsnebenkosten und Vermittlung von Versicherungen. Weiterhin werden Umsätze durch sonstige Dienstleistungen (Installation, Beratung und Training) sowie durch Software-Wartungsverträge erzielt.

ASP-Dienstleistungen werden monatlich berechnet und als Umsatzerlöse erfasst. Erlöse aus dem durchgeführten vollautomatischen integrierten Buchungs- und Zahlungsverkehr für Immobilienunternehmen (Integrated Banking) werden auf Basis der Sichteinlagen bei der Bank berechnet und jährlich vereinnahmt. Die Jahresabrechnung erfolgt im darauf folgenden Jahr. Soweit wesentliche Rückzahlungen erwartet werden, werden diese über eine Rückstellung abgegrenzt.

Da die IFRS keine eindeutige Regelung hinsichtlich der Realisierung von Software-Umsätzen beinhalten, wird auf die Regelung der US-GAAP in SOP 97-2 verwiesen.

Nach SOP 97-2 gelten Software-Umsätze als realisiert, wenn ein beidseitig unterschriebener Vertrag ohne Rücktrittsrecht vorliegt, das Produkt vollständig ausgeliefert ist, die Lizenzgebühr feststeht und deren Zahlung wahrscheinlich ist. Sofern Lizenzverträge Vereinbarungen über zukünftige Lieferungen und Leistungen enthalten, wird ein Teil der Software-Erlöse auf Basis der zugrunde liegenden Kalkulation den Lieferungen und Leistungen zugerechnet und erst nach Leistungserbringung vereinnahmt.

Die Realisierung von Wartungsleistungen erfolgt anteilig über den vertraglichen Leistungszeitraum. Beratungs- und Schulungsleistungen werden nach erbrachter Leistung erfolgswirksam realisiert. Weiterhin erbringt der Konzern Projektleistungen auf Festpreisbasis. Die Umsatzrealisierung erfolgt in diesen Fällen nach der „Percentage-of-completion Method“. Der Fertigstellungsgrad der Projekte wird anhand des Vergleichs der bereits angefallenen Kosten zu den Gesamtkosten des Projektes ermittelt. Anpassungen aufgrund der geänderten Planung werden regelmäßig durchgeführt. Für drohende Verluste aus derartigen Leistungen werden Rückstellungen in der Periode gebildet, in der sie verursacht werden, sofern kein Aktivposten vorhanden ist.

Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer wirtschaftlichen Verursachung ergebniswirksam. Rückstellungen für Gewährleistung werden zum Zeitpunkt der Realisierung der entsprechenden Umsatzerlöse gebildet. Zinserträge und -aufwendungen werden periodengerecht erfasst.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung des Aareon Konzerns

[4]

in T€	UMSATZERLÖSE NACH GESCHÄFTSSEGMENTEN	
	2003	2002
IT-Solutions	101.966	104.574
IT-Services	39.454	37.711
Consulting	20.073	18.206
E-Business	11	1.717
Sonstige Erlöse	2.017	4.950
Gesamt	163.521	167.158

[4.1]

Umsatzerlöse

Der Umsatz im Segment IT-Solutions ist im Vergleich zum Vorjahr um T€ 2.608 zurückgegangen. Dies resultiert im Wesentlichen aus dem Rückgang der verwalteten Einheiten im Bereich GES (T€ -1.400) sowie aus niedrigeren Umsätzen im Bereich Integrated Banking (T€ -4.256). Aus dem Mareon-Geschäft konnten in 2003 höhere Umsatzerlöse generiert werden (T€ +1.363). Daneben wurden Umsätze im Zusammenhang mit dem SAP-Kooperationsvertrag realisiert (T€ +2.000). Im Segment IT-Services konnte in dem Bereich ASP für Dritte ein Zuwachs durch drei neue Outsourcing-Projekte verzeichnet werden (T€ +3.675). In dem Segment Consulting sind in 2003 die Hardware-Geschäfte (T€ 1.450) enthalten, die im Jahr 2002 (T€ 2.830) unter Sonstiges ausgewiesen wurden. Der Rückgang des Segmentes E-Business resultiert aus der Endkonsolidierung des Tochterunternehmens Edibox, das im Jahr 2002 die Hauptumsätze in diesem Segment getätigt hat. Der Rückgang der sonstigen Erlöse ist durch die oben erwähnte Umgliederung des Hardware-Geschäfts erklärt.

Neben Deutschland ist die Aareon AG durch Tochtergesellschaften in Frankreich, Großbritannien, Italien, Polen und in der Schweiz vertreten.

in T€	UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN	
	2003	2002
Deutschland	147.903	152.314
Übriges Europa	15.618	14.844
Gesamt	163.521	167.158

[4.2]
Sonstige betriebliche Erträge

in T€	2003	2002
Erträge aus Auflösung von Rückstellungen	1.726	2.353
Erträge aus Sachbezügen Dienst-PKW	715	492
Erträge aus Vermietung von Räumen	272	280
Erträge aus Weiterberechnungen	79	264
Erträge aus Auflösung und Herabsetzung von Einzel- und Pauschalwertberichtigungen	130	231
Sonstige Erträge	1.913	1.130
Gesamt	4.835	4.750

[4.3]
Materialaufwand

in T€	2003	2002
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	2.976	4.894
Aufwendungen für bezogene Leistungen	41.130	40.237
Gesamt	44.106	45.131

Die niedrigeren Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren korrespondieren mit den verminderten Erlösen aus Soft- und Hardware-Verkäufen.

[4.4]
Personalaufwand / Mitarbeiter

in T€	2003	2002
Löhne und Gehälter	57.632	61.283
Soziale Abgaben	12.368	12.154
davon Aufwendungen für Altersversorgung	2.166	2.174
Gesamt	70.000	73.437

Die Abnahme bei den Löhnen und Gehältern resultiert aus den im Vorjahr durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen bzw. dem Rückgang der Mitarbeiterzahlen.

Durchschnittszahl der Mitarbeiter – ohne Geschäftsführer, Aushilfen und Auszubildende

	2003	2002
Deutschland	819	871
Übriges Europa	175	196
Gesamt	994	1.067

in T€	2003	2002
Raumkosten	7.548	8.188
Rechts-, Prüfungs- und Beratungskosten	4.278	5.344
Werbung / Marketing	4.007	4.463
Reisekosten	3.210	3.502
Sonstige Personalaufwendungen	1.928	2.540
Garantieübernahmeverpflichtungen	0	2.314
Kraftfahrzeugkosten	2.018	1.855
Kommunikationskosten	1.209	1.758
Wertberichtigungen und Abschreibungen auf Forderungen	918	1.635
Instandhaltungskosten	1.147	1.130
Versicherungsbeiträge	765	849
Büromaterial, Drucksachen, Zeitschriften	572	700
Leiharbeitsplätze	864	553
Aufsichtsrats- und Beiratskosten	480	468
Geschäftsbesorgung	0	166
Andere sonstige betriebliche Aufwendungen	1.380	2.381
Gesamt	30.324	37.846

[4.5]
Sonstige betriebliche
Aufwendungen

Die gesunkenen Raumkosten erklären sich durch einen Rückgang der Nebenkosten (T€ -226) sowie durch Anbieterwechsel in den Bereichen der Instandhaltung und Hausreinigung (T€ -411). Der Rückgang der Rechts-, Prüfungs- und Beratungsaufwendungen resultiert im Wesentlichen aus im Vorjahr ausgewiesenen Aufwendungen für den damals geplanten Börsengang (Mio € -1) und einmaligem Beratungsaufwand für Projekte. Der Kostenrückgang aus dem Bereich Werbung und Marketing resultiert aus Kosteneinsparungen im Bereich Marketing. Die sonstigen Personalaufwendungen konnten durch interne Weiterbildungsmaßnahmen gesenkt werden, die im

Vorjahr extern im Wesentlichen für SAP-Schulungen angefallen sind. Die Aufwendungen für Garantieabnahmeverpflichtung betrafen im Vorjahr Programmierleistungen für das Projekt „Blue Eagle“, die seitens der Aareon nicht abgerufen werden konnten. Die Kommunikationskosten wurden durch Optimierungsmaßnahmen gesenkt. Der Rückgang der Wertberichtigungen und Abschreibungen ist durch eine verbesserte Forderungsstruktur zu erklären.

[4.6]
Zinsergebnis

in T€	2003	2002
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	832	503
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	647	1.021
Gesamt	185	-518

Der Rückgang der Zinsen und ähnlichen Aufwendungen korrespondiert mit geringeren Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

[4.7]
Außerordentliches Ergebnis

in T€	2003	2002
Außerordentliche Erträge	0	0
Außerordentliche Aufwendungen	19	0
Gesamt	-19	0

[4.8]
Steuern vom Einkommen
und vom Ertrag

in T€	2003	2002
Inländische Ertragsteuern	5.053	2.617
Ausländische Ertragsteuern	272	3
Tatsächlicher Steueraufwand	5.325	2.620
Latenter Steueraufwand/-ertrag Inland	1.870	370
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	7.195	2.990

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitungsrechnung zwischen den aus dem Jahresüberschuss vor Steuern abgeleiteten Ertragsteuern und dem tatsächlichen Ertragsteuerausweis. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird der im Geschäftsjahr 2003 gültige Konzernsteuersatz von 40,1% mit dem Ergebnis vor Steuern multipliziert.

in T€	2003	2002
Ergebnis vor Ertragsteuern	11.282	-477
Gewerbesteuer	2.110	-73
Körperschaftsteuer	2.293	-79
Solidaritätszuschlag	126	-5
Erwarteter Steueraufwand / Steuerertrag	4.529	-157
Überleitung:		
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	2.724	2.253
Steuern Vorjahre	-786	-200
Änderung Steuersatz latente Steuern Inland	94	-19
Sonstige Unterschiede	634	1.113
Ausgewiesener Steueraufwand	7.195	2.990

Die nicht abzugsfähigen Aufwendungen betreffen überwiegend die Abschreibung auf die aktivierten Firmenwerte. Die sonstigen Unterschiede enthalten hauptsächlich nicht abzugsfähige Verluste der ausländischen Betriebsstätten und Tochterunternehmen sowie Unterschiede zwischen der Steuer- und Handelsbilanz, für die keine Steuerlatenz gebildet werden konnte.

[5]

Erläuterungen zur Bilanz des Aareon Konzerns

[5.1]

Aktiva

[5.1.1]

Immaterielle
Vermögensgegenstände

in T€	GEWERBLICHE SCHUTZRECHTE UND ÄHNLICHE RECHTE UND WERTE	GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT	GELEISTETE ANZAHLUNGEN	INSGESAMT
Anschaffungskosten				
01.01.2003	16.101	42.552	214	58.867
Zugänge	4.045	2.306	678	7.029
Abgänge	3.120	0	99	3.219
Umbuchungen	1	0		1
Umrechnungsdifferenz	-9	-263	0	-272
31.12.2003	17.018	44.595	793	62.406
Kumulierte Abschreibungen				
01.01.2003	11.836	28.243	0	40.079
Zugänge	2.125	5.397	0	7.522
Abgänge	2.832	0	0	2.832
Umbuchungen	1	0	0	1
Umrechnungsdifferenz	-7	-102	0	-109
31.12.2003	11.123	33.538	0	44.661
Nettobuchwert 31.12.2003	5.895	11.057	793	17.745
Nettobuchwert 31.12.2002	4.265	14.309	214	18.788

Die Zugänge bei den „gewerblichen Schutzrechten und ähnlichen Rechten und Werten“ betreffen im Wesentlichen die Aktivierung der Entwicklungskosten für die Blue Eagle Releases 1.0 und 2.0 in Übereinstimmung mit den IFRS/IAS in Höhe von 2 Mio. €. Aufgrund der erstellten Fachkonzepte war die technische Realisierbarkeit für das Release 1.0 am 1. Januar 2003 und für das Release 2.0 am 1. Juli 2003 gegeben. Die Aktivierung erfolgte in Höhe der mit einem einheitlichen Tagessatz erbrachten Entwicklungsleistungen sowie anteiliger Kosten der Projektsteuerung.

Die Zugänge bei den „Geschäfts- oder Firmenwerten“ resultieren aus dem Erwerb der Minderheitenanteile an der ehemaligen Tochtergesellschaft BauConsult Stuttgart sowie an der französischen Tochtergesellschaft Prem' SAS, Orléans.

Die Zugänge bei den geleisteten Anzahlungen enthalten im Wesentlichen Ausgaben für die Erstellung einer Serversoftware sowie eine Erweiterung der Software R4 im Rahmen eines Verfahrens für ein integriertes Auftragsmanagement.

in T€	GRUNDSTÜCKE, GRUNDSTÜCKS- GLEICHE RECHTE UND BAUTEN EINSCHL. BAUTEN AUF FREMDEN GRUNDSTÜCKEN	TECHNISCHE ANLAGEN UND MASCHINEN	ANDERE ANLA- GEN, BETRIEBS- UND GESCHÄFTS- AUSSTATTUNG	GELEISTETE ANZAHLUNGEN UND ANLAGEN IM BAU	INSGESAMT
Anschaffungskosten					
01.01.2003	14.036	2.604	47.109	10	63.759
Zugänge	45	116	8.625	15	8.801
Zuschreibungen	0	0	0	0	0
Umbuchungen	8	0	0	-9	-1
Abgänge	60	458	21.334	1	21.853
Umrechnungsdifferenz	0	0	-83	0	-83
31.12.2003	14.029	2.262	34.317	15	50.623
Kumulierte Abschreibungen					
01.01.2003	8.256	1.603	37.876	0	47.735
Zugänge	449	229	6.138	0	6.816
Zuschreibungen	0	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	-1	0	-1
Abgänge	58	310	21.014	0	21.382
Umrechnungsdifferenz	0	0	-55	0	-55
31.12.2003	8.647	1.522	22.944	0	33.113
Nettobuchwert 31.12.2003	5.382	740	11.373	15	17.510
Nettobuchwert 31.12.2002	5.780	1.001	9.233	10	16.024

[5.1.2]
Sachanlagen

Davon gemietete Vermögenswerte

	GRUNDSTÜCKE, GRUNDSTÜCKS- GLEICHE RECHTE UND BAUTEN EINSCHL. BAUTEN AUF FREMDEN GRUNDSTÜCKEN	TECHNISCHE ANLAGEN UND MASCHINEN	ANDERE ANLA- GEN, BETRIEBS- UND GESCHÄFTS- AUSSTATTUNG	GELEISTETE ANZAHLUNGEN UND ANLAGEN IM BAU	INSGESAMT
in T€					
Anschaffungskosten					
01.01.2003	0	0	22.262	0	22.262
Zugänge	0	0	6.570	0	6.570
Zuschreibungen	0	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	1.058	0	1.058
Umrechnungsdifferenz	0	0	0	0	0
31.12.2003	0	0	27.774	0	27.774
Kumulierte Abschreibungen					
01.01.2003	0	0	19.997	0	19.997
Zugänge	0	0	3.102	0	3.102
Zuschreibungen	0	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	860	0	860
Umrechnungsdifferenz	0	0	0	0	0
31.12.2003	0	0	22.239	0	22.239
Nettobuchwert 31.12.2003	0	0	5.535	0	5.535
Nettobuchwert 31.12.2002	0	0	2.265	0	2.265

in T€	BETEILIGUNG	WERTPAPIERE DES ANLAGE- VERMÖGENS	AUSLEIHUNGEN AN VERBUNDENE UNTERNEHMEN	SONSTIGE AUSLEIHUNGEN	INSGESAMT
Anschaffungskosten					
01.01.2003	0	2	333	2.696	3.031
Zugänge	39	0	0	2.066	2.105
Zuschreibungen	0	0	0	135	135
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	0	386	386
31.12.2003	39	2	333	4.511	4.885
Kumulierte Abschreibungen					
01.01.2003	0	0	333	270	603
Zugänge	16	0	0	226	242
Zuschreibungen	0	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	0	0	0
31.12.2003	16	0	333	496	845
Nettobuchwert 31.12.2003	23	2	0	4.015	4.040
Nettobuchwert 31.12.2002	0		0	2.426	2.426

[5.1.3]
Finanzanlagen

[5.1.4]
Angaben zum
Anteilsbesitz

Name und Sitz des Unternehmens	ANTEIL AM KAPITAL IN %	ANTEIL GEHALTEN DURCH	EIGENKAPITAL 2003 T€	ERGEBNIS 2003 T€
1. Aareon AG, Mainz			69.698	5.849
2. Aareon Deutschland GmbH, Mainz	100%	1.	31.650	2.939
3. BauSecura Versicherungsmakler GmbH, Hamburg	51%	1.	1.653	1.523
4. Aareon Italia S.r.l., Rom (Italien)	95%	1.	1.150	-131
	5%	2.		
5. RIMO Consulting AG, Bülach (Schweiz)	100%	1.	-824	466
6. Aareon UK Ltd., Coventry (UK)	100%	1.	1.184	-292
7. Prem' SAS, Orléans (Frankreich)	100%	1.	888	224
8. Mareon Polska, Breslau (Polen)	100%	2.	151	97
Gesellschaften, die nicht im Konsolidierungskreis enthalten sind:				
9. RUSKOM BauConsult GmbH, Moskau (Russland), (Angaben aus 1999)	80%	1.	n.v.	n.v.
10. RusBauTec GmbH, Moskau (Russland)	50%	2.	n.v.	n.v.

[5.1.5]
Vorräte

Die Vorräte umfassen im Wesentlichen SAP-Lizenzen sowie geleistete Anzahlungen.

Bei den geleisteten Anzahlungen handelt es sich überwiegend um eine Anzahlung an die SAP AG in Höhe von T€ 13.560.

Für die ausgewiesenen Vorräte bestehen keine Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen.

in T€	2003	2002
Forderungen aus noch nicht abgerechneten Aufträgen	508	833
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	0	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14.621	16.347
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	599	1.243
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	144	17.206
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	0	0
Forderungen gegen Gesellschafter	0	2
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	0	0

[5.1.6]
Forderungen

Die „Forderungen aus noch nicht abgerechneten Aufträgen“ setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	2003	2002
Bis zum Stichtag als Ertrag vereinnahmte Auftrags Erlöse	1.754	833
Bis zum Stichtag als Aufwand erfasste Auftragskosten	-904	-833
Bis zum Stichtag als Aufwand erfasste Impairmentabschreibungen	0	-33
Kumulierte ausgewiesene Gewinne abzüglich Verluste	850	-33
Forderungen aus noch nicht abgerechneten Aufträgen	1.754	833
Erhaltene Anzahlungen	-1.246	-672
Saldo der Fertigungsaufträge	508	161
Der Saldo setzt sich zusammen aus:		
Aktivischem Saldo der Fertigungsaufträge, bei denen die Kosten einschließlich Gewinn- oder Verlustanteil die erhaltenen Anzahlungen übersteigen	508	329
Passivischem Saldo der Fertigungsaufträge, bei denen die erhaltenen Anzahlungen die Kosten einschließlich Gewinn- oder Verlustanteil übersteigen	0	-168

Nähere Erläuterungen zu den Forderungen aus den noch nicht abgerechneten Aufträgen sind unter der Position 3.3 „Ertrags- und Aufwandsrealisierung“ auf Seite 56 ersichtlich.

Für die ausgewiesenen Forderungen bestehen keine Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen. Ausfallrisiken wird durch Wertberichtigungen Rechnung getragen.

Forderungen, die bereits zwischen 90 und 180 Tagen fällig sind, werden zu 50% und Forderungen, deren Fälligkeit über 180 Tagen liegt, werden zu 100% wertberichtigt.

Wertberichtigungen wurden in Höhe von T€ 637 vorgenommen.

[5.1.7]
Sonstige
Vermögensgegenstände

in T€	2003	2002
Sonstige Vermögensgegenstände	5.704	9.601
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	0	6

Die „Sonstigen Vermögensgegenstände“ beinhalten im Wesentlichen Steuererstattungsansprüche.

[5.1.8]
Wertpapiere des
Umlaufvermögens

Die Wertpapiere dienen der Liquiditätsvorsorge. Bei den Wertpapieren des Umlaufvermögens handelt es sich um Aktien und Fondsanteile.

[5.1.9]
Liquide Mittel

In dem Bilanzposten sind wie im Vorjahr Schecks, Kassenbestände sowie Guthaben bei Kreditinstituten enthalten.

Liquide Mittel nach Fristigkeit:

in T€	2003	2002
Guthaben bei Banken	30.111	10.094
Festgelder mit Laufzeiten unter 3 Monaten	0	0
Zahlungsmittel mit Laufzeiten bis zu 3 Monaten	30.111	10.094

[5.1.10]
Rechnungsabgrenzungsposten

Unter diesem Posten werden im Wesentlichen Abgrenzungen für Miete und Leasing sowie für Wartungsaufwendungen und Lizenzgebühren ausgewiesen.

in T€	2003	2002
Pensionsrückstellungen	1.249	1.278
Verbindlichkeiten	2.309	911
Sonstige Rückstellungen	950	1.335
Verlustvorträge Inland	1.130	1.130
Verlustvorträge Ausland	754	1.131
Sonstiges	157	70
Aktive latente Steuern	6.549	5.855
Sachanlagen	2.214	906
Sonstiges	1.316	59
Passive latente Steuern	3.530	965

[5.1.11]
Latente Steuern

Passiva

[5.2]

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft setzt sich per 31. Dezember 2003 wie folgt zusammen:

[5.2.1]
Gezeichnetes Kapital

Anzahl und Gattung der Aktien	T€
25.000.000 nennwertlose Stammaktien	25.000

Auf jede Aktie entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1 €.

Durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Mai 1999 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital bis zum 1. Juni 2004 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bareinlage um bis zu insgesamt T€ 6.500 zu erhöhen. Die neuen Aktien sind den Aktionären zum Bezug anzubieten. Von der Ermächtigung wurde bisher kein Gebrauch gemacht.

Im Geschäftsjahr 2002 wurden der Kapitalrücklage T€ 26.400 im Zuge der Kapitalerhöhung durch die Aareal Bank AG, Wiesbaden, zugeführt.

[5.2.2]
Kapitalrücklage

[5.2.3]
Gewinnrücklagen

Bei den Gewinnrücklagen handelt es sich im Sinne handelsrechtlicher Ausweisvorschriften um andere Gewinnrücklagen. Sie enthalten Einstellungen aus den Ergebnissen des Geschäftsjahres oder früherer Jahre und Differenzen aus der erfolgsneutralen Währungsumrechnung von Abschlüssen ausländischer Tochterunternehmen. Ferner werden erfolgsneutrale Anpassungen aus der erstmaligen Anwendung neuer IAS in die Gewinnrücklagen eingestellt bzw. mit diesen verrechnet. Für die Vorjahreszahlen war aufgrund der unveränderten Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften keine erfolgsneutrale Anpassung erforderlich.

Bei der Aareon AG bestehen keine satzungsmäßigen Bestimmungen zur Bildung von Rücklagen.

[5.2.4]
Anteile anderer Gesellschafter

Im Gegensatz zum HGB sind nach IFRS die Anteile anderer Gesellschafter kein Bestandteil des Eigenkapitals. Anteile der Minderheiten am Eigenkapital werden getrennt von Eigen- und Fremdkapital in einem gesonderten Posten ausgewiesen. Die Anteile anderer Gesellschafter entfallen auf die BauSecura Versicherungsmakler GmbH in Hamburg.

[5.2.5]
Rückstellungen

Die Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

in T€	STAND 01.01.2003	UMRECHNUNGS- DIFFERENZ	ZUFÜHRUNG	VERBRAUCH	AUFLÖSUNG	STAND 31.12.2003
Pensionsrückstellungen	16.966		1.437	727		17.676
Steuerrückstellungen	1.967		388	1.733	116	506
Sonstige Rückstellungen	18.536	-45	13.993	11.250	1.725	19.509
Gesamt	37.469	-45	15.818	13.710	1.841	37.691

Der Zahlungsabfluss der Rückstellungen wird wie folgt erwartet:

in T€	BIS I JAHR	ÜBER I JAHR
Pensionsrückstellungen	778	16.898
Steuerrückstellungen	506	
Sonstige Rückstellungen	14.306	5.203
Gesamt	15.590	22.101

Die Entwicklung der Pensionsrückstellung ergibt sich wie folgt:

[5.2.6]

Rückstellungen für Pensionen
und ähnliche Verpflichtungen

	T€	T€
Pensionsrückstellung zum 01.01.2003		
1. Pensionsrückstellung zum 31.12.2002 (accrued pension cost)		16.966
Aufwand für das Wirtschaftsjahr 2003		
2. Nettoaufwand für das Wirtschaftsjahr 2003		
a) Dienstzeitaufwand (Service cost)	227	
b) Verzinsung PBO (Interest cost)	983	
c) Amortization		
- Gains (-)/Losses	4	
- Prior service cost	0	
- Initial net obligation	0	
		1.214
3. Inanspruchnahme tatsächlich	-727	
4. Sonstige Zuführungen und Transfers	223	
Pensionsrückstellung zum 31.12.2003		17.676
Verpflichtungen zum 01.01.2003		
Projected Benefit Obligation (PBO) zum 01.01.2003		16.699
Aufwand für das Wirtschaftsjahr 2003		
5. Nettoaufwand für das Wirtschaftsjahr 2003		
a) Dienstzeitaufwand (Service cost)	227	
b) Verzinsung PBO (Interest cost)	983	
c) Amortization		
- Gains (-)/Losses	4	
- Prior service cost	0	
- Initial net obligation	0	
		1.214
6. Inanspruchnahme tatsächlich	-727	
7. Sonstige Zuführungen und Transfers	223	
8. Actuarial Gain (-)/Loss		790
Pensionsverpflichtung zum 31.12.2003		18.199

[5.2.7]

Sonstige Rückstellungen

in T€	STAND 01.01.2003	UMRECHNUNGS- DIFFERENZ	ZUFÜHRUNG	VERBRAUCH	AUFLÖSUNG	STAND 31.12.2003
Gewährleistungen	2.468	0	0	0	293	2.175
Sonstige Lieferantenverbindlichkeiten	3.025	0	2.337	2.301	832	2.229
Gehaltsbestandteile Mitarbeiter	1.455	-7	1.931	1.382	0	1.997
Jubiläumsverpflichtungen	2.246	0	544	1	0	2.789
Urlaubsansprüche	1.866	-10	1.740	1.900	0	1.696
Tantiemen, Sonderzahlungen	2.868	0	4.073	2.738	131	4.072
Vorruhestandsverpflichtungen	104	0	45	0	0	149
Übrige Rückstellungen	4.504	-28	3.323	2.928	469	4.402
Gesamt	18.536	-45	13.993	11.250	1.725	19.509

Es werden nur Rückstellungen gebildet, für die eine Bilanzierungspflicht besteht, d. h. soweit eine gegenwärtige Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis gegenüber Dritten besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Abfluss von Ressourcen führt und zuverlässig geschätzt werden kann.

Gewährleistungsrückstellungen wurden für mit entsprechenden Ansprüchen behaftete Umsatzerlöse gebildet. Hierfür wurde die durchschnittliche Vertragslaufzeit von drei Jahren zugrunde gelegt.

Darüber hinaus wurden für einzelne Risiken gesonderte Rückstellungen gebildet.

Rückstellungen für sonstige Lieferantenverbindlichkeiten stellen Verpflichtungen für erfolgte Lieferungen und erbrachte Dienstleistungen dar.

Rückstellungen für Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern resultieren im Wesentlichen aus variablen ergebnisabhängigen Bezügen, deren Auszahlung nach dem Bilanzstichtag liegt.

Die übrigen Rückstellungen werden ebenfalls nach IAS 37 für alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen in Höhe ihres wahrscheinlichen Eintritts berücksichtigt, soweit sie nicht mit Rückgriffsansprüchen behaftet sind.

Die gesetzlichen Angaben zu den Verbindlichkeiten lassen sich der nachfolgenden Übersicht entnehmen. Sicherheiten für Verbindlichkeiten werden mit Ausnahme der branchenüblichen Eigentumsvorbehalte und vergleichbarer Rechte nicht gestellt.

[5.2.8]
Verbindlichkeiten

in T€	RESTLAUFZEIT BIS 1 JAHR	RESTLAUFZEIT ÜBER 1 JAHR BIS 5 JAHRE	RESTLAUFZEIT ÜBER 5 JAHRE	WERT AM 31.12.2003	WERT AM 31.12.2002
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	16			16	4.013
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	357			357	1.227
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.389	2.947		10.336	6.886
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2.876			2.876	3.482
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	2			2	18
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	0			0	0
Sonstige Verbindlichkeiten	4.038			4.038	6.810
Gesamt	14.678	2.947		17.625	22.436

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr betreffen die Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen sowie die Verbindlichkeit aus dem Kauf der Minderheitenanteile an der französischen Tochtergesellschaft Prem'.

Die erhaltenen Anzahlungen auf Bestellungen betreffen im Wesentlichen die von der Aareon Deutschland GmbH berechneten und von Kunden gezahlten Mieten bzw. Wartungsgebühren im Rahmen von Geräte-Dreiecks-Geschäften. Die Gesellschaft berechnet in der Regel vorschüssig, während die Rechnungslegung der Kooperationspartner nachschüssig erfolgt.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen betreffen im Wesentlichen die Aareal Bank AG, Wiesbaden.

Unter diesem Posten werden im Wesentlichen Abgrenzungen für zukünftige Wartungserlöse ausgewiesen.

[5.2.9]
Rechnungsabgrenzungsposten

[6]

Sonstige Erläuterungen

[6.1]

**Sonstige finanzielle
Verpflichtungen**

Die Nominalwerte der sonstigen finanziellen Verpflichtungen gliedern sich nach Fälligkeiten wie folgt:

in T€	2004	2005-2008	NACH 2008
Lizenzverträge	0	64.000	25.000
Mietverträge	4.159	11.789	3.188
Leasingverträge	3.796	4.586	25
Sonstige Verträge	2.311	110	0
Gesamt	10.266	80.485	28.213

[7]

Kapitalflussrechnung

Als Zahlungsmittelfonds werden die Zahlungsmittel mit Laufzeiten bis zu drei Monaten zugrunde gelegt.

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel und die Zahlungsmittel-Äquivalente des Aareon Konzerns im Berichtsjahr verändert haben. Dabei wurden die Zahlungsströme entsprechend IAS 7 für das Geschäftsjahr 2003 sowie für das Vorjahr erläutert, und zwar getrennt nach Mittelzu- und Mittelabflüssen aus dem laufenden Geschäft, aus der Investitions- und aus der Finanzierungstätigkeit. Auswirkungen von Konzernkreis-, Wechselkurs- und sonstigen Änderungen auf die Zahlungsmittel werden gesondert dargestellt.

Die Investitionstätigkeit umfasst neben den Zu- und Abgängen im Anlage- und Finanzanlagevermögen auch Auswirkungen von Konzernkreisänderungen.

In der Finanzierungstätigkeit sind neben Zahlungsmittelabflüssen aus Dividendenzahlungen und Gewinnen bzw. Verlusten aus Anlageabgängen auch die Einzahlungen und Zuschüsse der Gesellschafter sowie die Veränderung der übrigen Finanzschulden enthalten.

[7.1]

**Erläuterungen zur
Kapitalflussrechnung des
Aareon Konzerns**

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von T€ 39.556 resultiert zum einen aus der Abnahme des Umlaufvermögens, insbesondere durch die Abnahme der Forderungen gegen verbundene Unternehmen über T€ 17.000, und durch den Anstieg des Konzernjahresüberschusses.

Organe der Gesellschaft

[8]

Karl-Heinz Glauner, Vorsitzender Aareal Bank AG, Wiesbaden	Vorstandsvorsitzender	[8.1] Aufsichtsrat
Dr. Peter Lammerskitten, stellvertr. Vorsitzender Aareal Bank AG, Wiesbaden	Aufsichtsrat	
Prof. Dr. Björn Dreher Fachhochschule Wiesbaden	Dozent für Informatik	
Prof. Dr. Wilhelm Haarmann Haarmann, Hemmelrath & Partner	Rechtsanwalt und Wirtschaftsprüfer	
Michael A. Kremer Aareal Bank AG bis 31.01.2003	Stellvertretender Vorstandsvorsitzender	
Hermann J. Merkens Aareal Bank AG seit 31.01.2003	Vorstand	
Dr. Manfred Schlottke Telekom Forum seit 01.01.2003	Wirtschaftsberater	
Christof Schörnig Aareal Bank AG	Vorstand	
Dr. Manfred Alflen	Vorstandsvorsitzender	[8.2] Vorstand
Lothar Gebhard	Konzernbereich Vertrieb	
Jürgen Pfeiffer	Konzernbereich Consulting	
Joachim Tonassi	Konzernbereich Produkte & Services	

[9]

Schlussbemerkungen

Der Jahresabschluss der Gesellschaft wird in den Konzernabschluss der Aareal Bank AG - Wiesbaden - einbezogen.

Da die Aareon AG in den Konzernabschluss und Konzernlagebericht der Aareal Bank AG einbezogen wird, sind die Voraussetzungen für die Befreiung von der Verpflichtung zur Aufstellung eines Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach § 291 Abs. 2 HGB erfüllt.

Die Aareal Bank AG erstellt ihren Konzernabschluss ebenfalls nach den Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften der International Financial and Reporting Standards (IFRS).

Dieser Konzernabschluss ist bei der Aareal Bank AG in Wiesbaden erhältlich.

Mainz, den 28. Januar 2004

Der Vorstand



Dr. Manfred Alflen



Lothar Gebhard



Jürgen Pfeiffer



Joachim Tonassi

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der Aareon AG, Mainz, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den IFRS entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. 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 Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IFRS ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, den 30. Januar 2004

Deutsche Baurevision Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Consoir)
Wirtschaftsprüfer

(Künemann)
Wirtschaftsprüfer

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat während des Berichtszeitraumes die Geschäftsführung der Gesellschaft laufend überwacht. Er hat sich vom Vorstand durch schriftliche und mündliche Berichte, insbesondere durch die intensivierte schriftliche Quartalsberichterstattung, über die Entwicklung der Geschäfte, die Lage des Unternehmens, die beabsichtigte Geschäftspolitik und Unternehmensplanung und über bedeutsame Geschäftsvorfälle unterrichten lassen und die nach Gesetz oder Satzung zustimmungsbedürftigen Vorgänge behandelt.

Es fanden insgesamt vier Sitzungen des Aufsichtsrats, hiervon zwei im ersten und zwei im zweiten Halbjahr 2003, statt. In den Sitzungen des Aufsichtsrats wurden auch Fragen der Geschäftspolitik und der Unternehmensplanung erörtert. Der Aufsichtsrat hat einen Personalausschuss sowie einen Bilanz- und Prüfungsausschuss gebildet.

Die Deutsche Baurevision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, die vom Aufsichtsrat den Prüfungsauftrag erhielt, hat den Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2003 unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht geprüft und uneingeschränkt bestätigt. Die jeweiligen Berichte des Abschlussprüfers wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern zur Einsicht ausgehändigt. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Prüfungsergebnis vollumfänglich an.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns geprüft. An der Verhandlung des Bilanz- und Prüfungsausschusses über diese Vorlagen hat der Abschlussprüfer teilgenommen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen. Im Rahmen seiner Überwachungstätigkeit sind ihm keine Risiken bekannt geworden, denen nicht im Jahresabschluss ausreichend Rechnung getragen ist. Der Aufsichtsrat schließt sich den Beurteilungen des Vorstands im Lagebericht an. Er billigt den Jahresabschluss, der damit festgestellt ist, und schließt sich dem Vorschlag für die Verwendung des Ergebnisses an.

Der Vorstand hat den Bericht über die Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG und den hierzu von den Abschlussprüfern erstellten Bericht dem Aufsichtsrat vorgelegt. Die Abschlussprüfer haben den Abhängigkeitsbericht geprüft und uneingeschränkt bestätigt.

Der Aufsichtsrat hat den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen geprüft und den hierzu erstatteten Prüfungsbericht zustimmend zur Kenntnis genommen. Er erhebt nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen.

Herr Hermann J. Merkens wurde in der Hauptversammlung vom 31.01.2003 neu in den Aufsichtsrat gewählt.

Herr Michael A. Kremer hat sein Mandat als Mitglied des Aufsichtsrates zum 31.01.2003 niedergelegt. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Michael A. Kremer für die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit.

Mainz, im Februar 2004

Der Aufsichtsrat



Karl-Heinz Glauner
(Vorsitzender)

Adressen und Kontakt

Inlandsorganisationen

Aareon Deutschland GmbH
Im Münchfeld 1–5
55122 Mainz
Tel.: +49 6131 301-0
Fax: +49 6131 301-419

Vertrieb und Consulting
Tel.: +49 6131 3396-600
Fax: +49 6131 3396-470

Kurfürstendamm 33
10719 Berlin
Tel.: +49 30 88099-6
Fax: +49 30 88099-700

Tangstedter Landstraße 111
22415 Hamburg
Tel.: +49 40 27833-0
Fax: +49 40 27833-999

Bonhoefferstraße 15
18069 Rostock
Tel.: +49 381 80126-0
Fax: +49 381 80126-24

Leibnizufer 19
30169 Hannover
Tel.: +49 511 1265-04
Fax: +49 511 1265-444

Haydnstraße 1
01307 Dresden
Tel.: +49 351 44769-0
Fax: +49 351 44158-42

Zentralmessepalast
Neumarkt 2–4
04109 Leipzig
Tel.: +49 341 9985-300
Fax: +49 341 9985-310

Alte Chaussee 81
99102 Erfurt-Waltersleben
Tel.: +49 361 34246-10
Fax: +49 361 34246-30

Stollbergstraße 3
80539 München
Tel.: +49 89 211219-0
Fax: +49 89 211219-799

Hohe Straße 16
70174 Stuttgart
Tel.: +49 711 222909-0
Fax: +49 711 222909-49

BauSecura
Versicherungsmakler GmbH
Valentinskamp 20
20354 Hamburg
Tel.: +49 40 35914-0
Fax: +49 40 35914-407

Mutterkonzern

Aareal Bank AG
Paulinenstraße 15
65189 Wiesbaden
Tel.: +49 611 348-0
Fax: +49 611 348-3500

Partner

WRW
Wohnungswirtschaftliche Treuhand
Rheinland-Westfalen GmbH
Heinrichstraße 169
40239 Düsseldorf
Tel.: +49 211 9599-0
Fax: +49 211 9599-168

Auslandsorganisationen

Aareon UK Ltd.
Blackburn House • London Road
Coventry • CV3 4AL • UK
Tel.: +44 2476 507507
Fax: +44 2476 507508

Prem' SAS
37, rue de Murlins
45000 Orléans • France
Tel.: +33 238 240050
Fax: +33 238 627891

RIMO Consulting AG
Feldstrasse 99
8180 Bülach • Schweiz
Tel.: +41 1 86432-00
Fax: +41 1 86432-01

Aareon Italia S.r.l.
Via Francesco Benaglia 13
00153 Roma • Italia
Tel.: +39 06 45402200
Fax: +39 06 45402299

Kontakt Investor Relations

Aareon AG
Konzernbereich
Marketing und Kommunikation
Stephan Rohloff
Im Münchfeld 1–5
55122 Mainz
Tel.: +49 6131 301-995
Fax: +49 6131 301-870

Termine 2004

TERMIN		VERANSTALTUNG	VERANSTALTER	ORT
April	21.04.	Produkttag „epiqr“	Aareon AG	Leipzig
Mai	18./19.05.	Aareon Kongress	Aareon AG	Garmisch-Partenkirchen
Juni	14.06.	Tag der offenen Tür	Aareon AG	Berlin
	16.06.	Aareon Kundentag	Aareon AG	Mainz
	24.06.	Tag der offenen Tür	Aareon AG	München
	24.06.	Aareon Kundentag	Aareon AG	Sachsen
	30.06.	Aareon Kundentag	Aareon AG	Stuttgart
Juli	30.06.	Aareon Kundentag	Aareon AG	Thüringen
	01.07.	Aareon Kundentag	Aareon AG	Sachsen/Sachsen-Anhalt
September	15./16.09.	WohnData Change R9M0	Aareon AG	Lübeck
	16./17.09.	Anwendertreffen Süd	Aareon AG	Bad Brückenau
	30.09./01.10.	Anwendertreffen Ost/Mitte	Aareon AG	Dessau/Wittenberg
	30.09./01.10.	Anwendertreffen Südwest	Aareon AG	Stuttgart
Oktober	05./06.10.	Anwendertreffen Südwest	Aareon AG	Mainz
November	10./11.11.	Anwendertreffen Nord	Aareon AG	Hamburg

Impressum

Herausgeber

Aareon AG, Marketing und Kommunikation
Stephan Rohloff (verantwortlich), Karin Veyhle, Anja Weidig

Gestaltung

3st kommunikation GmbH, Mainz

Fotografie

Inge Miczka, 3st kommunikation Mainz (Titel, S. 1, 8/9, 14/15, 24/25)
Stefan Wildhirt, Offenbach (S. 4, 6, 7)

Den Kindern der Mitarbeiter, die an dem Fototermin teilgenommen haben, danken wir vielmals. Folgende Kinder sind im Geschäftsbericht abgebildet:
Alina Reinhold (Titel), Jonas Debus, Leon Rescher und Michal Sznurczak (S. 8/9),
Hermann Blinkin und Lisa Ziesenes (S. 14/15 und S. 1),
Luisa Rescher, Samuel Debus und Tabea Girnth (S. 24/25),

Druck

Universitätsdruckerei H. Schmidt, Mainz

Aareon AG
Im Münchfeld 1-5
55122 Mainz
Telefon: +49 6131 301-0
Telefax: +49 6131 301-419
www.aareon.com
info@aareon.com