

Geschäftsbericht 2004



Strömungen erkennen

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 und zukunftsorientierte 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. €)

	2004	2003	VERÄNDERUNG
Umsatz	159,7	163,5	-2,3%
davon Ausland	14,1	15,6	-9,6%
Aufwand	157,7	158,8	-0,7%
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	13,0	11,6	12,1%
Konzernüberschuss nach Steuern	6,2	4,1	51,2%
Konzernüberschuss nach Minderheiten	5,4	3,4	58,8%
EBIT	12,3	11,4	7,9%
Bilanzsumme	124,8	115,9	7,7%
Eigenkapital	57,3	53,9	6,3%
Cashflow	26,7	30,1	-11,3%
Mitarbeiterzahl* (Durchschnitt)	1.015	994	2,1%

* ohne Vorstand/Geschäftsführer, Auszubildende, Aushilfen

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, Energiemanagement, Mareon, BauSecura, Integrated Banking • 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: Beginn der Entwicklung vom Rechenzentrum der Deutschen Bau- und Bodenbank AG zur IT-Dienstleistungsgruppe • 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, internationale Expansion • 2001: Markteinführung des Service-Portals Mareon • 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 sowie des neuen Service Aareon Energiemanagement • 2005: Markteinführung von Blue Eagle Release 2.0

Der Aareon Konzern im Überblick



DEUTSCHLAND

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

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 2004	30	Konzernlagebericht	42	Konzernabschluss
4	Vorwort des Vorstands	30	Geschäftsaktivität	42	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
10	Markt – Kunde – Partner	31	Gesamtwirtschaftliche und immobilienwirtschaftliche Entwicklungen	44	Konzernbilanz
11	Immobilienwirtschaftliche Trends			46	Entwicklung des Konzerneigenkapitals
11	Kundenzufriedenheit steigern	31	Unternehmensstrategie	47	Kapitalflussrechnung
12	Mehrwert durch Zusammenarbeit mit Partnern	33	Veränderungen in der Unternehmensstruktur	48	Anhang zum Konzernabschluss
16	Geschäftssegmente	34	Qualitäts- und Projektmanagement	77	Bestätigungsvermerk
17	Consulting	34	Blue Eagle: Markteinführung und Weiterentwicklung	78	Bericht des Aufsichtsrats
18	IT-Solutions	35	Consulting, Produkte und Services	80	Adressen und Kontakt
23	IT-Services	36	Mitarbeiter	81	Termine 2005
26	Erfolgsfaktor Mitarbeiter	37	Umsatz- und Ergebnisentwicklung		
		38	Vermögens- und Kapitalstruktur		
		38	Risikobericht		
		41	Ausblick		

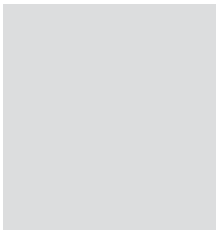


Strömungen erkennen bedeutet für Aareon, die mittel- und langfristigen Trends der Zukunft zu antizipieren, um rechtzeitig vorbereitet zu sein und frühzeitig Potenziale zu nutzen. Die Veränderungen in der Immobilienwirtschaft begreifen wir als Chance für unsere Kunden, sich Wettbewerbsvorteile zu sichern. Als Meinungs- und Marktführer unterstützt die Aareon AG ihre Kunden dabei aktiv mit zukunftsorientierten Lösungen und integrierten Services, die diese Entwicklungen bereits berücksichtigen.

Höhepunkte 2004



Interne Überreichung von Blue Eagle Release 1.0



Vertreter des Aareon-Kundenbeirats Niedersachsen und Bremen unterzeichnen Absichtserklärung zu Blue Eagle



14. Aareon Kongress in Garmisch-Partenkirchen

Januar

Februar

März

April

Mai

Juni

Markteinführung von Blue Eagle Release 1.0.

Die Fachzeitschrift DW Die Wohnungswirtschaft und Aareon schreiben erstmalig den **Zukunftspreis** für die Immobilienwirtschaft unter dem Motto „Contra 2. Miete“ aus.

Ergebnisse der **Kundenbefragung 2003**: Kundenzufriedenheitswerte konnten in allen wesentlichen Punkten verbessert werden.

Implementierung des neuen **Personalentwicklungskonzepts** „Entfalten und Entwickeln“ (kurz: E²).

Der neue **Blue-Eagle-Newsletter** im Internet wird eingeführt. Er informiert über alle Neuerungen und Fakten rund um Blue Eagle.

Der **Kundenbeirat Niedersachsen und Bremen** unterzeichnet mit Aareon eine gemeinsame Absichtserklärung zur Einführung von Blue Eagle.

Der **14. Aareon Kongress** – der Treffpunkt der Immobilienbranche – findet unter dem Motto „Gemeinsam die Zukunft sichern“ in Garmisch-Partenkirchen statt.

Verleihung des ersten **Zukunftspreises** für die Immobilienwirtschaft auf dem Aareon Kongress.

Markteinführung des neuen Services **Aareon Energiemanagement** mit Präsentation auf dem Aareon Kongress.

Blue Eagle Migrations-tool Version 1.0 wird termingerecht fertig gestellt.

VNW (Verband Norddeutscher Wohnungsunternehmen e. V.) und Aareon verabschieden Mustervertrag für **Blue Eagle**.

Aareon ist ein **projektorientiertes Unternehmen** – Zertifizierung erfolgt durch die Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen (DQS).

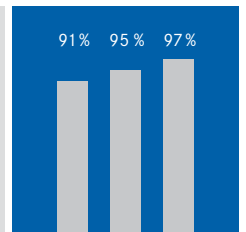
2004



Nachwuchsförderung der „Initiative Lerninsel“ auf der Nordseeinsel Juist



Zukunftspreis der Immobilienwirtschaft



Kunden sind sehr zufrieden mit Aareon

Juli

August

September

Oktober

November

Dezember

Produktivstart von Blue Eagle Release 1.0 bei der LCS Consulting und Service GmbH, Düsseldorf.

Die DEGEWO – eine der großen Wohnungsbau-Gesellschaften in Berlin – entscheidet sich für **Blue Eagle**.

Aareon präsentiert Blue Eagle auf der internationalen **SAP RE Conference** in Lissabon.

Bei der AGB Immobilien-Management Gesellschaft mbH & Co. KG, Frankfurt, wird **Blue Eagle** erfolgreich implementiert.

Die HWG Halle (25.000 Wohn- und Gewerbe-einheiten) entscheidet sich für die **Handwerkeranbindung** mit dem Service-Portal Mareon.

Zwei Kundenprojekte für den Produktivstart mit **Blue Eagle Release 2.0** zum 1. Januar 2005 befinden sich in der Endphase: Baugenossenschaft des Post- und Telegrafenspersonals in München und Oberbayern eG sowie der Eigenbetrieb Immobilienmanagement der Stadt Neubrandenburg (EBIM).

DB Real Estate wird **Blue-Eagle-Kunde**.

E-Shop von Aareon bei Fujitsu Siemens geht online.

Das Service-Portal **Mareon** akquiriert den Unternehmensverbund SAGA/GWG in Hamburg (135.000 Wohneinheiten).

Aareon ist auf der **Expo Real** – der internationalen Fachmesse für Gewerbeimmobilien – in München vertreten.

Mareon Release 7.0 wird implementiert.

Kundenzufriedenheit wurde in 2004 nochmals gesteigert – dies bestätigen die Ergebnisse der Kundenbefragung 2004.

Aareon übernimmt **Mehrheitsanteile** (70 %) an dem IT-Dienstleister GEHAG DSK, Berlin.

Die erste „**Initiative Lerninsel**“ – ein Konzept zur Nachwuchsförderung in der Immobilienwirtschaft – findet statt. Sie wurde von der Aareon AG und dem VNW Verband Norddeutscher Wohnungsunternehmen e. V. gegründet.

WohnData Change findet in Lübeck statt – WohnData Release 9.0 wird vorgestellt.

Der zweite **Zukunftspreis** der Immobilienwirtschaft wird – anlässlich der positiven Reaktionen – erneut unter dem Motto „Contra 2. Miete“ ausgelobt.

Aareon ist auf dem **SAP Kongress** in Berlin vertreten.



Dr. Manfred Alflen
Vorstandsvorsitzender

Verantwortlich für Unternehmensstrategie, Produktmanagement, Produkte und Services, Energiemanagement, Auslandsgeschäft und die Konzernstäbe Finanzen, Innenrevision, Interne Projekte und Dienstleistungen, Marketing und Kommunikation, Personal sowie Recht.

Dr. Manfred Alflen ist seit dem 15. März 2002 Vorstandsvorsitzender 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 Managementaufgaben im In- und Ausland wahr.

Jürgen Pfeiffer
Vorstand Consulting

Verantwortlich für das Geschäftssegment Consulting (Beratung, Customizing, Training), BauSecura, Beiräte und Verbände.

Jürgen Pfeiffer ist seit 1972 bei der Aareon Gruppe, damals noch 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 Vertrieb, Inlandsgeschäft, Blue Eagle und DSK GmbH.

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.

Anmerkung: Joachim Tonassi ist zum 1. Oktober 2004 aus dem Vorstand ausgeschieden. Er ist seitdem als Geschäftsführer der Aareon Deutschland GmbH für das Geschäftsfeld Energiemanagement tätig.

Vorwort des Vorstands

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Geschäftsjahr 2004 haben wir mehrere Meilensteine bei der Umsetzung unserer Unternehmensstrategie realisiert. Das erste bedeutende Ereignis war gleich zu Beginn des Jahres die planmäßige Markteinführung unserer neuen immobilienwirtschaftlichen Software Blue Eagle mit dem Release 1.0 (s. S. 17 f., 34 f.). Inzwischen haben wir die ersten Blue-Eagle-Einführungsprojekte in der Gewerbeimmobilienbranche wie auch in der Wohnungswirtschaft erfolgreich abgeschlossen. Auf den zahlreichen eigenen oder von Externen initiierten Veranstaltungen zu Blue Eagle trafen wir auf hohes Interesse an der neuen Software-Lösung.

Im Zuge der Weiterentwicklung und zukunftsorientierten Ausrichtung unserer Produkte und Dienstleistungen haben wir auf dem Aareon Kongress im Mai den neuen Service Aareon Energiemanagement vorgestellt (s.S. 21 f., 36). Aareon Energiemanagement stellt eine Weiterentwicklung unseres bisherigen Angebots der DV-integrierten Abrechnung von Heiz- und Betriebskosten dar. Das bisherige Dienstleistungsangebot wurde um weitere systemintegrierte Services, die auch die Auslesung mit modernster Funktechnik sowie das Gerätemanagement umfassen, erweitert.

Auf dem wachsenden Markt der Service-Portale für die Immobilienwirtschaft ist es uns gelungen, Mareon zum marktführenden Portal für die Immobilienwirtschaft auszubauen. Die Anzahl der Kunden erhöhte sich stetig und der Marktanteil (nach aufgeschalteten Wohneinheiten) beläuft sich auf 55% (s.S. 21, 36).

Im Ergebnis konnten wir das Geschäftsjahr 2004 mit einem EBIT in Höhe von € 12,3 Mio. abschließen. Dies entspricht einer Steigerung von 7,9% im Vergleich zum Vorjahr. Der Konzernüberschuss nach Minderheiten beläuft sich auf € 5,4 Mio. (Vorjahr: € 3,4 Mio.). Diese positive Geschäftsentwicklung bestätigt die bereits in 2003 eingeleitete Trendwende. Der Umsatz 2004 in Höhe von € 159,7 Mio. bewegt sich geringfügig unter dem des Vorjahres (€ 163,5 Mio.). Die bereits in 2003 stark reduzierten Aufwendungen konnten wir in 2004 nochmals etwas verringern (€ 157,7 Mio., Vorjahr: € 158,8 Mio.). Aufgrund des positiven Jahresergebnisses ist unsere Eigenkapitalbasis weiter gestärkt worden (€ 57,3 Mio., Vorjahr: € 53,9 Mio.).

Kundenfokussierung steht für uns bei Aareon an erster Stelle. Dabei endet Kundenorientierung nicht bei den Produkten. Unsere gesamte Unternehmensstrategie (s.S. 31 f.) und Unternehmenskultur ist auf die Bedürfnisse unserer Kunden sowie des Marktes ausgerichtet und durchzieht alle Bereiche des Unternehmens. Vor diesem Hintergrund hatten wir in der Vergangenheit begonnen, ein entsprechendes Qualitäts- und Projektmanagement aufzubauen sowie unsere internen Prozesse mit Blick auf die Kunden zu gestalten. Mit der Zertifizierung des Aareon Projektmanagements durch die Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen haben wir unser Ziel erreicht, ein projektorientiertes Unternehmen zu

Aareon ist ein projekt-orientiertes Unternehmen

sein. Das Projekt zur Verbesserung der internen Prozesse haben wir in 2004 mit hoher Priorität vorangetrieben. Dass unsere Maßnahmen zur stetigen Verbesserung der Kundenzufriedenheit fruchten, bestätigen die Ergebnisse der Kundenbefragung 2004. Die Gesamtzufriedenheit konnte im Vergleich zur Kundenbefragung 2003 nochmals um 2 Prozentpunkte auf 97% (zufriedene bis sehr zufriedene Kunden) gesteigert werden.

Ein weiterer Meilenstein war die Einführung unseres neuen Personalentwicklungskonzepts E² „Entfalten und Entwickeln“ (s. S. 27). E² setzt auf eine gerechte Beurteilung nach verschiedenen Kernkompetenzen, zielorientiertes Arbeiten und leistungsorientierte Vergütung. Darüber hinaus halten wir es für essentiell, dass E² auf fairen Spielregeln in der Zusammenarbeit basiert. Hierbei stellen wir insbesondere an uns, den Vorstand, sowie an die Führungskräfte den Anspruch, mit gutem Beispiel voranzugehen.



„Kundenorientierung steht für uns an erster Stelle und endet nicht bei den Produkten. Unsere gesamte Unternehmensstrategie und Unternehmenskultur ist auf unsere Kunden ausgerichtet.“

Als marktführendes Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft verfolgen wir stetig die Branchenentwicklungen (s.S. 11). Dabei berücksichtigen wir sowohl aktuelle als auch zukunftsgerichtete Themen, wie Energieausweis, Basel II, Veränderungen in der Rechnungslegung, Leerstand, hohe Mietnebenkosten, Internationalisierung in der Immobilienwirtschaft und die demografische Entwicklung. Dies geschieht unter anderem in Zusammenarbeit mit Kunden, immobilienwirtschaftlichen Verbänden und Hochschulen. Aufgrund der tiefgreifenden Veränderungen in der Immobilienbranche werden nur die Immobilienunternehmen zukünftig Erfolg haben, die rechtzeitig umfangreiche Maßnahmen ergreifen. Diese reichen von der Senkung der internen Kosten, der Reduzierung der Mietnebenkosten über die systematische Erfassung und Optimierung des Immobilienportfolios bis hin zu Ausweitungen der

Services für den Mieter. Aareon greift diese Herausforderungen auf und bietet integrierte IT-gestützte Lösungen und Dienstleistungen an, die diese Branchentrends heute schon berücksichtigen.

Unser Ziel ist es darüber hinaus, nicht nur für unser eigenes Unternehmen und unsere Kunden Erfolge zu realisieren. Wir wollen vielmehr für alle Immobilienunternehmen positive Anreize setzen, um die Herausforderungen erfolgreich meistern und Chancen nutzen zu können. Dazu zählte in 2004 beispielsweise die erstmalige Auslobung - gemeinsam mit der Fachzeitschrift DW Die Wohnungswirtschaft - des Zukunftspreises der Immobilienwirtschaft zum Thema „Contra 2. Miete“. Dieser Wettbewerb stellt eine zusätzliche Motivation für die Immobilienunternehmen dar, Einsparpotenziale bei den Mietnebenkosten zu analysieren und zu nutzen.

Um eine Brücke zwischen Theorie und Praxis zu bauen, engagiert sich Aareon zudem mit einer Vorlesungsreihe im Rahmen des Studiengangs Immobilienwirtschaft an der Fachhochschule Nürtingen. Als weitere übergeordnete Aufgabe sehen wir die Förderung des beruflichen Nachwuchses in der Immobilienwirtschaft. Daher haben wir gemeinsam mit dem VNW Verband Norddeutscher Wohnungsunternehmen e. V. die „Initiative Lerninsel“ ins Leben gerufen.

Unsere Unternehmenserfolge gründen auf einem effektiven Zusammenspiel von Mitarbeitern, Kunden und Partnern. Wir danken unseren Mitarbeitern für ihren Einsatz und ihre Disziplin, die unsere Produkterfolge möglich machen, sowie für ihre Offenheit und Flexibilität. Unseren Kunden danken wir für die konstruktive Zusammenarbeit in den Beiräten und Fachausschüssen sowie den offenen Dialog. Nur so können kundenorientierte Produkte entwickelt werden. Unseren Partnern, wie beispielsweise der SAP AG, dem Beratungshaus CSC, den Vertriebspartnern WRW Wohnungswirtschaftliche Treuhand Rheinland Westfalen und TTW Treuhandgesellschaft für die Thüringer Wohnungswirtschaft, danken wir ebenfalls für die gute, effektive und zielorientierte Zusammenarbeit.

Unsere Marktführerschaft basiert unter anderem darauf, dass wir Trends erkennen und umsetzen. Mit unserer Innovationskraft sichern wir die Zukunft von Aareon. Im Jahr 2005 werden wir weiter auf unseren zukunftsorientierten Produkten aufbauen. Blue Eagle Release 2.0 wurde bereits zum 1. Januar 2005 termingerecht eingeführt. Die ersten mit Blue Eagle Release 2.0 produktiv gegangenen Kunden sind die Baugenossenschaft des Post- und Telegrafpersonal in München und Oberbayern eG und der Eigenbetrieb Immobilienmanagement der Stadt Neubrandenburg (EBIM). Wachstumspotenziale sehen wir zudem für Mareon, Consulting und besonders für das neue Geschäftsfeld Energiemanagement.



Dr. Manfred Alflen

Lothar Gebhard

Jürgen Pfeiffer



Bevölkerungsentwicklung



Familien mit mehr als einem Kind werden immer seltener. In Deutschland liegt die durchschnittliche Anzahl der Kinder derzeit bei 1,4. Immobilienunternehmen müssen bereits heute ihre Immobilienbestände darauf vorbereiten.

Markt – Kunde – Partner

Die tiefgreifenden Veränderungen in der Immobilienwirtschaft setzen sich fort. Die Immobilienunternehmen stellen sich auf folgende Herausforderungen ein: demografischer Wandel, Leerstand, hohe Mietnebenkosten, gestiegene Ansprüche an Wohnraum und Services rund um das Wohnen, höhere Mobilität sowie veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen. In den Herausforderungen liegen jedoch auch eine Vielzahl von Zukunftschancen. Nur wer frühzeitig agiert, wird den Mitbewerbern voraus sein. Als Partner der Immobilienwirtschaft greift die Aareon AG die vielfältigen Branchentrends auf und lässt sie in ihr Leistungsangebot einfließen. Der Dialog mit den Kunden, immobilienwirtschaftlichen Verbänden und der Wissenschaft spielt dabei eine bedeutende Rolle. Um optimale Ergebnisse zu erreichen, arbeiten wir darüber hinaus mit Partnern zusammen.

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

Zufriedenheitsanalyse der Aareon-Kunden



Immobilienwirtschaftliche Trends

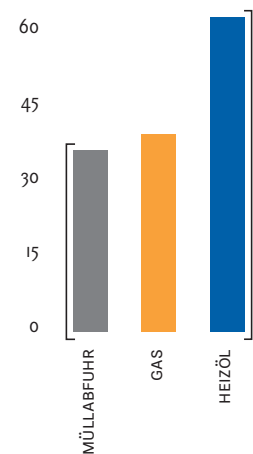
Die Veränderungen in der Immobilienbranche manifestieren sich¹. Der Leerstand ist weiter hoch, auch wenn wir hier große regionale Unterschiede zwischen strukturstarken – hierzu gehören dynamische Ballungsräume – und strukturschwachen Gebieten in Deutschland registrieren. Verantwortlich für die hohen Wohnnebenkosten sind insbesondere die gestiegenen Heizkosten sowie die höheren Kosten für die Müllabfuhr. Der Kostendruck birgt für Immobilienunternehmen die Gefahr, in eine Abwärtsspirale zu geraten: Leerstand und Kostendruck führen zu Einsparungen – insbesondere auch bei der Instandhaltung. In der Folge sinkt die Vermietbarkeit und die Erträge gehen weiter zurück. Diese Entwicklung gilt es zu vermeiden. Interne Kosten der Immobilienunternehmen müssen durch verbesserte Prozesse gesenkt werden. In Zeiten erhöhter Mobilität ist beispielsweise eine schnelle Wiedervermietung ein nicht zu unterschätzender Kostenfaktor. Hier nimmt die Bedeutung der Online-Vermarktung von Immobilien zu. Strategisches Immobilienportfolio-Management, die Analyse der Wohnungsmärkte sowie Immobilien-Marketing sind weitere Erfolgsfaktoren.

Zu Veränderungen, die den Immobilienmarkt beeinflussen, zählen auch, dass die Menschen älter werden, es mehr Ein-Personen-Haushalte (insbesondere bis 25 Jahre und ab 65 Jahren) gibt und Telearbeit an Bedeutung gewinnt. Zukunftschancen ergeben sich daher aus einer zielgruppenspezifischen Vermarktung von Immobilien. Services rund um das Wohnen, wie altersgerechtes Wohnen, Möglichkeiten der Freizeitgestaltung im jeweiligen Wohnviertel sowie Sicherheit und technische Ausstattung der Wohnung werden an Bedeutung zunehmen.

Kundenzufriedenheit steigern

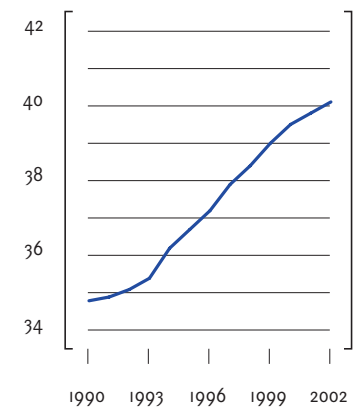
Der Kunde steht bei Aareon im Mittelpunkt. Unser Unternehmensursprung liegt fast fünfzig Jahre zurück, und viele unserer Kundenbeziehungen sind über die Jahrzehnte gewachsen. Unsere Kundenbeiräte für die Bestandslösungen GES ERP- und WohnData System haben schon Tradition. Die Aktivitäten der neun Kundenbeiräte gründen auf dem praxisorientierten Dialog mit Aareon. Neben der Pflege der Bestandssysteme waren Blue Eagle und die Migration auf Blue Eagle die bedeutendsten Themen im Jahr 2004. Darüber hinaus werden gezielt produktspezifische Kundenanforderungen in den vier Blue-Eagle-Kundenfachausschüssen Bautechnik, Systemsteuerung/Oberflächen, Finanzen/Controlling und Immobilienmanagement erarbeitet. Diese Anforderungen werden dann vom Blue-Eagle-Kundenfachbeirat geprüft und verabschiedet. Für die Entwicklung von Blue Eagle wurden bislang 1.400 Kundenanforderungen erhoben, von denen bereits 64% in Blue Eagle Release 1.0 realisiert sind. Im Jahr 2004 fanden rund 100 Kundenveranstaltungen statt. Neben den zwei großen Traditionsveranstaltungen, dem Aareon Kongress und der WohnData Change, kamen die Kunden bei Anwendertreffen, Kundentagen, PC-Club und weiteren regionalen Veranstaltungen zusammen.

Entwicklung der Wohnnebenkosten 2003 gegenüber 1995* (Veränderung in%)



Die stärksten Kostentreiber bei den Wohnnebenkosten waren in den vergangenen Jahren Müllabfuhr, Gas und Heizöl.

Entwicklung der Wohnfläche je Einwohner in m² in Deutschland*



¹ Vgl. Wohnungswirtschaftliche Daten und Trends 2004/2005-01-04, Zahlen und Analysen aus der Jahresstatistik des GdW

*Quelle: Statistisches Bundesamt

Die Aareon-Kunden haben für die Weiterentwicklung unserer Produkte eine hohe Bedeutung. Um das Kundenengagement zu honorieren, hat die Aareon AG in 2004 den Aareon Award bereits zum sechsten Mal auf dem Aareon Kongress in Garmisch-Partenkirchen verliehen. Dieser wurde in 2004 an die LWB Leipziger Wohnungs- und Baugesellschaft mbH, Leipzig, die Volkswohnung Bauträger- und Verwaltungs GmbH, Karlsruhe, und die Wohnungsbaugenossenschaft Vorwärts eG, Berlin, verliehen.



Links: Die Vorsitzenden des EDV-Beirats, Dr. Volker Riebel (l.), und des WohnData-Beirats, Hermann Müller (r.), auf dem Aareon Kongress 2004 im Gespräch mit Aareon.

Rechts: Die Gewinner des ersten Zukunftspreises der Immobilienwirtschaft zum Thema „Contra 2. Miete“.

Ergebnisse Kundenbefragung 2004

Die Anzahl der an der Kundenbefragung teilnehmenden Unternehmen hat sich um 25% auf rund 540 erhöht. Dies entspricht einer guten Rücklaufquote von 42%. Die Gesamtzufriedenheit mit Aareon konnte nochmals gesteigert werden. 97% der Befragten gaben an, mit Aareon zufrieden bis sehr zufrieden zu sein (Vorjahr: 95%). Dabei erhöhte sich die Zufriedenheit in allen Bereichen. Besonders verbessert hat sich die Zufriedenheit unserer Kunden mit den Informationen von Aareon sowie mit den Projektdurchführungen. Dies bestätigt uns zum Einen in unserer in 2004 weiter intensivierten Kundenkommunikationspolitik zum Anderen in unserer Projektorientierung.

Die Kundenbefragung dient uns auch als wichtiger Indikator für unsere Produktpolitik. Einige Fragen wurden zu unserer neuen immobilienwirtschaftlichen Lösung Blue Eagle gestellt. Im Ergebnis ist es uns gelungen, die positive Einstellung unserer Kunden zu Blue Eagle weiter zu steigern. Die weitaus meisten Kunden gaben an, dass Blue Eagle hervorragend auf die Immobilienwirtschaft abgestimmt sei, sinnvolle zusätzliche Funktionalitäten aufweise und zu effizienteren Geschäftsprozessen führe. Dies werten wir als Bestätigung für unsere Kundenkommunikations- und Produktentwicklungs politik.

Mehrwert durch Zusammenarbeit mit Partnern

Die Aareon AG kooperiert in verschiedenen Bereichen, wie Entwicklung, Vertrieb, Beratung und Hardware, mit Partnern. Dies ist Teil der Unternehmensstrategie und zielt darauf ab, Kernkompetenzen verschiedener Unternehmen zum Vorteil der Kunden zu vereinen. Seit Januar 2002 besteht eine strategische Partnerschaft mit der SAP AG, Walldorf, betreffend die

Entwicklung von Blue Eagle, der neuen immobilienwirtschaftlichen Software. Blue Eagle basiert auf mySAP ERP. Die SAP AG liefert die bewährten branchenunabhängigen Basismodule. Das von Aareon entwickelte Template sorgt durch seine Voreinstellungen dafür, dass die Kunden ein auf ihre Prozesse zugeschnittenes System erhalten. Es verdichtet und strukturiert den SAP-Leistungsumfang für die Immobilienbranche. Eine wirtschaftliche Migration wird somit möglich. Die von Aareon entwickelten immobilienwirtschaftlichen Zusatzkomponenten erweitern den Funktionsumfang, sodass mit Blue Eagle die Prozesse der Branche auf ideale Weise abgewickelt werden können.

Um die reibungslose Umstellung unserer Kunden auf Blue Eagle zu gewährleisten, sind wir in 2003 eine langfristige Partnerschaft mit dem IT-Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen CSC, Wiesbaden, eingegangen. Selbst in Hochphasen der Umstellung sichern wir damit die Lieferfähigkeit der Beratungs- und Implementierungsdienstleistungen.

Langjährige Partner in der regionalen Betreuung unserer Kunden sind die WRW Wohnungswirtschaftliche Treuhand Rheinland-Westfalen GmbH, Düsseldorf, und die TTW Treuhandgesellschaft für die Thüringer Wohnungswirtschaft mbH, Erfurt. Die WRW betreut das Bundesland Nordrhein-Westfalen sowie einen Teil von Rheinland-Pfalz. Die TTW berät und betreut die 43 Immobilienunternehmen mit insgesamt rund 50.000 Einheiten. Durch diese Kooperationen verstärken wir unsere regionale Präsenz. Eine vielseitige Partnerschaft pflegen wir mit der DomData Software und Consulting GmbH. Beispielsweise bieten wir Produkte des Unternehmens für die Immobilienwirtschaft an. Dazu gehören InForum zur Datenaufbereitung und -auswertung oder auch Management Planet, das die Unternehmensorganisation und -abläufe unterstützt.

Auch bei unseren jüngeren Produkten und Services bestehen Partnerschaften zur Optimierung des Serviceangebots. Die Zusammenarbeit mit unserer Schwestergesellschaft Immobilien-Scout24, Berlin, dem Internet-Portal für Immobilien, umfasst die Anbindung des Service-Portals Mareon zur Online-Vermarktung von Wohnungen im Internet (s. S. 21). Eine weitere Kooperation bei Mareon besteht mit THS Consulting, Essen. Diese Partnerschaft zielt auf den Vertrieb und die Betreuung des Mareon Projektraums und der Handwerkeranbindung für die Baubranche ab. Bei dem neuesten Service Aareon Energiemanagement (s. S. 21 f.) bieten wir den Kunden alle Leistungen rund um die funkgesteuerte Ablesung von Wärme- und Verbrauchsdaten und deren weitere systemintegrierte Verarbeitung aus einer Hand an. Dafür arbeiten wir unter anderem mit den beiden erfahrenen Unternehmensgruppen Siemens und Sensus zusammen.

Wenn es um die Realisierung einer maßgeschneiderten IT-Infrastruktur für unsere Kunden geht, arbeiten wir bei den Produkten mit den folgenden Unternehmen zusammen: Citrix, EMC, Fujitsu Siemens, Cisco Systems, Hewlett Packard, IBM, Lexmark und Veritas.



Mobilität



Gestiegene Ansprüche an Mobilität führen zu hoher Fluktuation der Mieter. Um die Wiedervermietung zu beschleunigen, sind schnelle Wege und zielgerichtetes Handeln unerlässlich. IT-Systeme helfen und bringen Orientierung.

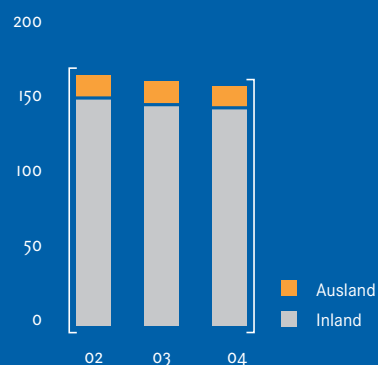
Geschäftssegmente

Unser integriertes Produkt- und Dienstleistungsangebot ist auf die heutigen und zukünftigen Anforderungen der Kunden eingestellt. Wir verstehen uns als Partner unserer Kunden in der Immobilienwirtschaft und sind auf langfristige Geschäftsbeziehungen ausgerichtet. So bieten wir ein umfassendes auf die Immobilienbranche abgestimmtes Leistungsspektrum aus einer Hand an: Beratung, Software, Services, Support und Training. Dies ist ein wesentlicher Vorteil im Vergleich zu den Wettbewerbern am Markt. Themenschwerpunkte in 2004 waren die ersten Blue-Eagle-Einführungsprojekte, die Neustrukturierung und Vorbereitung des Geschäftssegments Consulting auf die zahlreichen anstehenden Blue-Eagle-Migrationsprojekte, die Markteinführung von Blue Eagle Release 2.0 sowie des neuen Services Aareon Energiemanagement und schließlich die weitere Marktdurchdringung des Service-Portals Mareon.

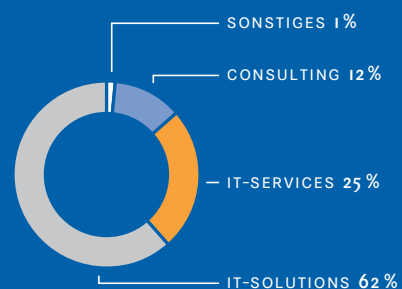


Die innovativen Produkte von Aareon entstehen durch Berücksichtigung der verschiedenen Stakeholder-Gruppen.

Umsatz in Mio. €



Umsatz nach Geschäftssegmenten



Consulting

Der Umsatz im Geschäftssegment Consulting bewegt sich mit € 18,4 Mio. unter dem Niveau des Vorjahrs (€ 20,1 Mio.). Angesichts der Umstellung auf die neue immobilienwirtschaftliche Software Blue Eagle sowie der zukünftigen Herausforderungen in der Immobilienwirtschaft (s. S. 11) gehen wir von einem zunehmenden Bedarf an Beratungsleistungen aus. Dem haben wir bereits im Geschäftsjahr 2004 Rechnung getragen und das Geschäftssegment Consulting neu strukturiert (s. S. 33).

Die in 2003 eingeführte regionale Vertriebs- und Consultingstruktur hat in 2004 wesentlich zur Verbesserung der Kundenbetreuung beigetragen. Wie die Ergebnisse der jährlichen Kundenumfrage aufzeigen, ist die Zufriedenheit mit der Kundenbetreuung gestiegen. Grundlage für die effektive Durchführung von Beratungsprojekten sind die Aareon-Projektmanagement-Standards. Alle Aareon-Berater sind im Projektmanagement nach internationalen Standards geschult.

Zu bedeutenden Beratungsprojekten in 2004 zählten die Einführung von Blue Eagle Release 1.0 bei der AGB Immobilien-Management Gesellschaft mbH&Co. KG, Frankfurt, und der LCS Consulting und Service GmbH, Düsseldorf. Weiterhin wurde die Einführung von Blue Eagle Release 2.0 zum 1. Januar 2005 für den Eigenbetrieb Immobilienmanagement der Stadt Neu-Brandenburg (EBIM) und bei der Baugenossenschaft des Post- und Telegrafenspersonals in München und Oberbayern eG vorbereitet. Ein wichtiges Projekt im IT-Consulting war die Entwicklung einer neuen IT-Infrastruktur für alle Standorte der DEPPFA BANK plc im In- und Ausland. Neben der Beratung und Konzeptentwicklung war Aareon für die Umsetzung der neuen IT-Infrastruktur einschließlich der Beschaffung der Hardware-Komponenten verantwortlich.

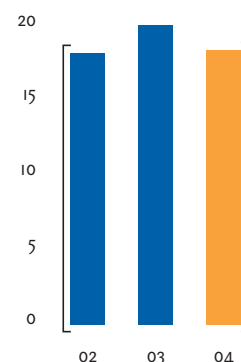
Vorbereitung auf Blue-Eagle-Migrationsprojekte

Die Migrationsprojekte in den kommenden Jahren stellen unsere Berater vor besondere Herausforderungen. Wir haben die Vorbereitung auf diese Projekte im Geschäftssegment Consulting in 2004 intensiv fortgesetzt. Neben den Trainings im Projektmanagement fanden umfassende Ausbildungsmaßnahmen zu Blue Eagle und SAP statt. Darüber hinaus wurde das Migrationstool 1.0 fertig gestellt, das den Kunden einen möglichst hohen Vorfertigungsgrad für die Datenmigration anbietet.

Vorstudien zu Blue Eagle

Im Zuge der Umstellung auf Blue Eagle hat Aareon sein Beratungsangebot um Vorstudien ergänzt, welche zunehmend von den Kunden genutzt werden. Die Vorstudien zu Blue Eagle greifen Punkte wie Kosten, den optimalen Umstellungszeitpunkt, IT-Anforderungen und Betriebsart auf. Im Ergebnis dienen die Vorstudien den Kunden als Entscheidungs- und Implementierungshilfe bei der Einführung von Blue Eagle und geben wertvolle Hinweise für die Optimierung der derzeitigen Ablaufprozesse. Außerdem werden mithilfe genau definierter Einführungspakete kundenspezifische Implementierungspakete umgesetzt.

Umsatz Consulting in Mio. €



Beratungsprojekte werden nach Projektmanagementstandards durchgeführt.

Aareon-Berater verfügen über fundiertes immobilienwirtschaftliches Fachwissen

Umfassendes Beratungsangebot: Management-, ERP- und IT-Consulting

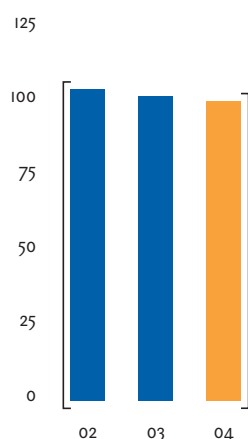
Angesichts der Herausforderungen in der Immobilienwirtschaft gewinnen Beratungsleistungen an Bedeutung. Im Management-Consulting bieten wir strategische Unternehmensberatung für die Immobilienwirtschaft an. Der Vorteil, den wir unseren Kunden bieten, ist, dass die Aareon-Berater über immobilienwirtschaftliche Fachkenntnisse und Beratungskompetenz verfügen. Das ERP-Consulting leistet eine prozessorientierte Anwendungsberatung zu den Software-Lösungen von Aareon. Wenn es um Fragestellungen zur IT-Infrastruktur geht, steht unser IT-Consulting zur Verfügung. Zu ebenfalls immer wichtiger werdenden Themen wie Outsourcing, Firewall und Virenschutz sowie Datensicherung und elektronisches Archivieren beraten wir unsere Kunden und führen Projekte mit ihnen durch.

Training um Blue-Eagle-Schulungen erweitert

Die Aareon AG bietet eine Vielzahl von Seminaren zu den von ihr angebotenen Systemen an. Diese Schulungen finden in den sechs bundesweiten Trainingcentern statt oder werden firmenintern für die Kunden angeboten. Neue Schulungen in 2004 betrafen zudem Themen wie Kosten- und Leistungsrechnung in der Wohnungswirtschaft, Hartz IV und die Folgen für Kundenbetreuung und Mietschuldenberatung sowie Betriebskostenrecht. Mit dem Jahr 2005 wird das Schulungsangebot um ein modular aufgebautes Themenspektrum zu Blue Eagle erweitert.

IT-Solutions

Umsatz IT-Solutions in Mio. €



Der leichte Umsatzrückgang im Geschäftssegment IT-Solutions von € 102,0 Mio. auf € 100,2 Mio. ist im Wesentlichen durch niedrigere Umsätze im Bereich Integrated Banking bedingt. Zukünftige Marktpotenziale ergeben sich durch die Einführung des Blue-Eagle-Systems, das den Branchenstandard setzt, die weitere Marktdurchdringung des Service-Portals Mareon sowie den Ausbau des neuen Services Aareon Energiemanagement.

Markteinführung von Blue Eagle

Blue Eagle ist die integrierte Gesamtlösung für die Immobilienwirtschaft. Die Software ist so entwickelt, dass sie sowohl die Prozesse innerhalb eines Immobilienunternehmens als auch mit Geschäftspartnern und Kunden der Immobilienunternehmen effektiv unterstützt. Sie basiert auf der Plattform mySAP ERP. Die Navigation von Blue Eagle ist intuitiv und benutzerfreundlich. Sie ist speziell auf die Arbeitsweise des immobilienwirtschaftlichen Benutzers abgestimmt. Die Markteinführung von Blue Eagle erfolgt stufenweise. So wurde Blue Eagle Release 1.0 planmäßig im Januar 2004 in Deutschland eingeführt (s. S. 34 f.). In Blue Eagle Release 1.0 sind die grundlegenden Funktionen des internen und externen Rechnungswesens sowie der Immobilienverwaltung mit dem Schwerpunkt gewerbliche Immobilien realisiert. Die Markteinführung wurde durch eine umfassende Kommunikationskampagne unterstützt. Blue

Eagle war Themenschwerpunkt zahlreicher Kunden- und Verbandsveranstaltungen. Im März erschien erstmalig der quartalsweise herausgegebene Blue-Eagle-Newsletter, der inzwischen rund 400 Abonnenten zählt. Im April wurde die Anzeigenkampagne mit Blue-Eagle-Kunden gestartet. Ergänzt wurden diese Aktivitäten durch Direktmarketing-Aktionen sowie Pressearbeit. Unter www.blue-eagle.de stehen umfassende Informationen zur Verfügung.

Die Entwicklung von Blue Eagle Release 2.0 lag in 2004 im Plan. Die Markteinführung erfolgte zum 1. Januar 2005. Bereits realisierte Funktionen des Release 2.0 wurden auf dem Aareon Kongress im Mai 2004 in Garmisch-Partenkirchen dem Fachpublikum präsentiert. Blue Eagle Release 2.0 ist um Module, die wesentliche wohnungswirtschaftliche Prozesse abdecken, erweitert. Zudem steht BKXL[®], die Premiumlösung des Aareal Bank Konzerns für den integrierten Zahlungsverkehr, mit Release 2.0 zur Verfügung. BKXL[®] ist die Weiterentwicklung des BK01-Verfahrens – exklusiv für Blue Eagle. Vorteile sind ein höherer Automatisierungsgrad, ein erweiterter Funktionsumfang sowie ein verbesserter Bedienerkomfort.

Betriebsarten von Blue Eagle: ASP, Inhouse, Hosting

Blue Eagle wird in drei Betriebsarten angeboten. Der Funktionsumfang von Blue Eagle ist unabhängig von den Betriebsarten. Die Unterschiede liegen in der technischen Infrastruktur und der technischen Dienstleistung:

- ASP-Betrieb (Application Service Providing): ASP steht unter dem Motto bedarfsgenau Mieten statt Kaufen. Aareon übernimmt alle Aufgaben, um dem Kunden immer ein aktuelles Blue-Eagle-System zur Verfügung zu stellen: Installation, Betrieb, Wartung und Support sowie Softwarepflege und Releasewechsel. Der Kunde profitiert von einem ausfallsicheren Rechenzentrum, dem umfassenden Datensicherungsfachwissen der Aareon AG und einer leistungsstarken Systemlandschaft. Darüber hinaus kann der Kunde weitere zentrale Dienste, wie das Drucken und Verschicken von Briefen an die Mieter, nutzen.
- Inhouse-Betrieb: Der Kunde erhält Blue Eagle auf Datenträgern und wird bei der Installation durch die Aareon-Fachleute unterstützt. Zu den Themen Betrieb, Wartung und Releasewechsel, die in der Verantwortung des Kunden liegen, kann Aareon die Kunden auf Wunsch beraten.
- Hosting-Betrieb: Hosting kombiniert Eigenschaften von ASP- und Inhouse-Betrieb. Aareon übernimmt den Betrieb der Maschinen, des Betriebssystems sowie der Datenbanken und der Datensicherung. Alle anderen Aufgaben werden gemäß den Kundenwünschen individuell vereinbart.

Bestandslösungen und Aareon-NetOffice-Produktlinie

Unsere Bestandslösungen, das GES ERP- und WohnData System, wurden in 2004 auf gewohnt hohem Qualitätsniveau weiterentwickelt. Die GES ERP-Versionierungen 05/2004 und 11/2004 sowie WohnData Release 9.0 haben wir termingerecht im geplanten Umfang fertig gestellt.



Benutzerfreundliche Schnellanwahl in der Blue Eagle Navigation.

Angesichts von Themen wie Leerstand und Portfoliooptimierung in der Immobilienwirtschaft gewinnen beispielsweise die Software Aareon Portfoliomanager, Aareon Wohnungsmarktanalyse oder epiqr zur Bestandsbewertung von Immobilien als Erfolgsfaktor für Immobilienunternehmen an Bedeutung. Die Auszeichnung Blue-Eagle-Proof – dabei handelt es sich um Anwendungen aus der Aareon-NetOffice-Produktlinie, die mit Blue Eagle kompatibel sind – haben bisher folgende Produkte erhalten: Aareon Archiv, Aareon Business Document Administration (BDA), Aareon Bilddatenbank, Aareon Contact Manager, Aareon Controlling, Aareon Fax, Aareon Objektmanager Professional, Aareon Portfoliomanager und die Partnerprodukte CAD, AVA, FM, epiqr und InForum.

Software-Lösungen im Ausland

Die länderspezifischen ERP-Software-Lösungen der internationalen Tochtergesellschaften von Aareon sind in ihren Marktsegmenten jeweils führend:

- Aareon Italia Srl., Italien: Esse-RE
- Aareon UK Ltd., Großbritannien: QL Housing
- Prem' SAS, Frankreich: Prem' HLM
- RIMO Consulting AG, Schweiz: Rimo R4

Die Bestandssysteme unserer internationalen Tochtergesellschaften wurden in 2004 auf hohem Niveau weiterentwickelt. Durch die Einführung von Blue Eagle an den ausländischen Standorten werden wir weitere Marktsegmente erschließen (s. S. 35). In Frankreich und Italien haben wir die Details für die lokale Anpassung von Blue Eagle festgelegt und erste Pilotprojekte vorbereitet. Die Markteinführung von Blue Eagle Release 2.0 ist für 2006 geplant. Die Details für die Lokalisierung von Blue Eagle für Großbritannien und die Schweiz werden wir in 2005 fixieren.

Support rund um Software-Lösungen von Aareon

Unser Leistungsangebot wird durch mehrere produktspezifische Hotline-Teams ergänzt, deren oberstes Ziel es ist, schnelle Hilfe bei Anwendungsproblemen zu leisten. Um den Support weiter zu verbessern, wurde Ende 2003 das Projekt „Vereinheitlichung des Supports“ gestartet. Hier haben wir in 2004 wesentliche Fortschritte erzielt, indem einheitliche Prozesse definiert und realisiert wurden. In 2005 soll die Software SAP CRM zur weiteren Optimierung implementiert werden. Dass unsere Verbesserungsmaßnahmen die Bedürfnisse der Kunden treffen, bestätigen die gesteigerten Zufriedenheitswerte mit den Aareon-Hotlines bei der Kundenbefragung 2004. Darüber hinaus bereitete sich der Support in 2004 auf die Einführung von Blue Eagle Release 2.0 vor.



Aareon Italia stellte auf dem SAPFORUM '05 im Februar 2005 in Mailand zum ersten Mal Blue Eagle vor.

Service-Portal Mareon ist Marktführer

Das Service-Portal Mareon hat sich in 2004 weiter am Markt durchgesetzt (s. S. 36). In einer Studie der Fachhochschule Worms, die Service-Portale für die Immobilienwirtschaft verglich, belegte Mareon den ersten Platz. Der Marktanteil (nach aufgeschalteten Einheiten) beläuft sich auf 55%. 95 Immobilienunternehmen mit rund 1,2 Mio. Wohneinheiten und 4.000 Handwerker setzen Mareon ein. Das abgewickelte Rechnungsvolumen betrug € 125 Mio. Mareon vereinfacht und verkürzt die Prozesse von Immobilienunternehmen, Handwerkern und Lieferanten bei der Abwicklung ihrer Aufgaben wie Ausschreibungen, Rechnungsabwicklung, Heizölmanagement und Objektdokumentation. Immobilienunternehmen und Handwerker profitieren inzwischen von Schnittstellen zu 23 Handwerkerprogrammen – weitere werden in 2005 folgen.



Mareon bietet den Kunden interessante Kostensenkungspotenziale. So hat sich beispielsweise Mareon Heizölmanagement als Instrument zur Senkung der Mietnebenkosten bewährt. Eine kleine Messsonde ermittelt regelmäßig den Füllstand im Tank. Die Daten werden automatisch per SMS an Mareon weitergeleitet und sind für den Kunden jederzeit im Internet abrufbar. Ölpreisschwankungen können durch eine proaktive Einkaufspolitik genutzt werden. Durch die Kooperation mit ImmobilienScout24 eröffnet Mareon eine automatisierte Vermittlung und Vermarktung frei gewordener Wohnungen. Gerade vor dem Hintergrund der gestiegenen Mobilität in der Bevölkerung und der damit verbundenen erhöhten Fluktuation ist dies ein bedeutender Kostenfaktor. Aufwendungen für Anzeigenschaltungen entfallen, die Reichweite ist größer und der Interessent erhält schneller detailliertere Informationen zur Wohnung.

Senkung der Mietnebenkosten mit Mareon Heizölmanagement

Informationen zu Mareon erhalten die Kunden mit dem regelmäßig erscheinenden Mareon-Newsletter. Um Mareon entsprechend den Kundenbedürfnissen weiterzuentwickeln, wurde in 2004 das Mareon-Kundengremium ins Leben gerufen. Darüber hinaus wurde eine Handwerker-Befragung zu Mareon durchgeführt.

Neuer Service Aareon Energiemanagement

Aareon Energiemanagement ist der erste voll automatisierte Komplettservice für die Erfassung und Abrechnung von Heiz- und Betriebskosten aus einer Hand. Er wurde in 2004 am Markt eingeführt hat. Damit wurde das bisherige Angebot der BauTec Division der Aareon AG um innovative Services erweitert und unter dem Namen Aareon Energiemanagement zusammengefasst. Der neue Komplettservice verknüpft erhobene Verbrauchsdaten per Funk direkt mit den Stamm- und Kostendaten im ERP-System. Im Ergebnis erhalten die Immobilienunternehmen eine automatisierte Heiz- und Betriebskostenabrechnung. Damit wird eine zeitintensive Vor-Ort-Erfassung der Daten in den Wohnungen sowie deren manuelle Übertragung ins System überflüssig. Letztlich profitieren von dem vereinfachten Prozess sowohl die Immobilienunternehmen als auch die Mieter. Für Erstere entfällt die zeitaufwändige Organisation des Ableseprozesses bei den Mietern und die Übertragung der manuell erhobenen Daten in das

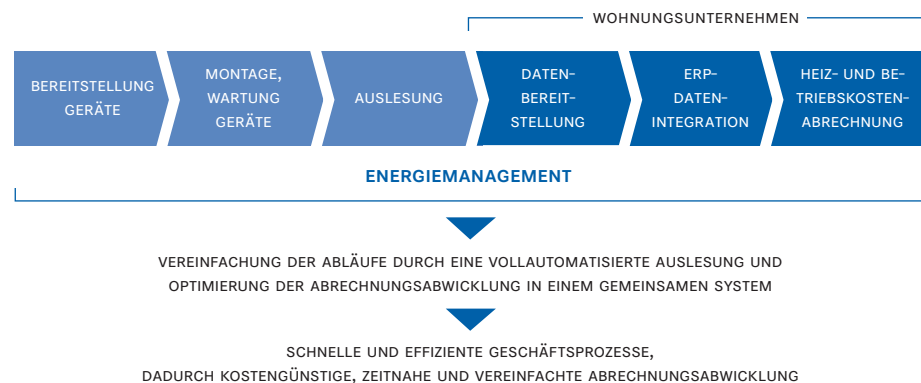


Energiemanagement: Nutzen für Immobilienunternehmen und Mieter

ERP-System. Die Prozesse werden somit schlanker, effektiver und im Ergebnis kostengünstiger. Für die Mieter entfällt die Ablesung in der Wohnung, und sie erhalten durch eine schnellere Verarbeitung früher ihre Abrechnungen. Die Funkgeräte und deren Installation in den Wohnungen stellt Aareon durch die Zusammenarbeit mit erfahrenen Partnern bereit.

Der neue Service stößt in der Immobilienbranche auf positive Resonanz und hohes Interesse. Zahlreiche Kunden haben sich schon für die Einführung von Aareon Energiemanagement entschieden. Mit der Installation der Funkgeräte in den Wohnungen wurde bereits begonnen. Im Rahmen der Kundenkommunikation sind für das Jahr 2005 unter anderem Fachforen zu Aareon Energiemanagement geplant.

Der integrierte Ansatz zur Heiz- und Betriebskostenabrechnung



BauSecura – der Spezialist für Versicherungen in der Immobilienbranche

Die BauSecura Versicherungsmakler GmbH, Hamburg, ist ein Joint Venture zwischen der Aareon AG, die 51 % der Anteile hält, und dem internationalen Versicherungsdienstleister Funk Gruppe, Hamburg. In der Immobilienwirtschaft bietet die BauSecura als Versicherungsmakler und Anbieter spezieller Software-Lösungen für die Abwicklung von Versicherungsschäden ein einzigartiges Produkt. Das Unternehmen betreut mehr als eine Million Wohnungseinheiten, Gewerbezentren, Immobilienfonds und Großbauvorhaben und ist an 18 Standorten in Deutschland vertreten.

Zu den Serviceleistungen der BauSecura gehören die Beratung von Immobilienunternehmen bei allen versicherungsspezifischen Fragen, die Analyse und Auswertung der individuellen Risikosituation und die Erstellung von maßgeschneiderten Versicherungskonzepten. Darüber hinaus wird eine integrierte Schadensabwicklung mit dem GES-Versicherungsmodul und Integrated Banking/BK01[®] – zukünftig mit BKXL[®] unter Blue Eagle – angeboten.

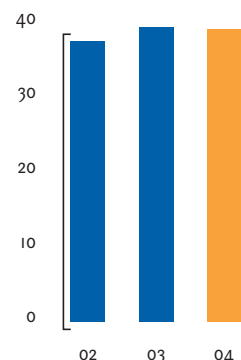
IT-Services

Das Geschäftssegment IT-Services umfasst die Bereiche Rechenzentrum und Netzwerke, die die von der Aareon AG angebotenen ASP- und Hosting-Betriebsarten auf technisch hohem Niveau sicherstellen. Der Umsatz liegt mit € 39,2 Mio. geringfügig unter dem Vorjahreswert (€ 39,5 Mio.).

Im Zuge des internationalen Outsourcing-Projekts der Rechenzentrumsleistungen der DEPFA BANK plc, Dublin, in 2004 hat Aareon weitere Systeme in sein Rechenzentrum übernommen. Kunden, die ihre Rechenzentren an Aareon ausgelagert haben, sind die Aareal Bank AG und die Aareal Hypotheken-Management GmbH. Neben den klassischen Rechenzentrumsdienstleistungen, wie Hosting von Rechnersystemen, werden zunehmend Dienstleistungen im SAP-Umfeld, wie SAP-Basisbetrieb, nachgefragt und vom Rechenzentrum erbracht. Beim Outsourcing ihrer Rechenzentrumsleistungen an Aareon profitieren die Kunden von mehreren Vorteilen. Durch Nutzung von Synergieeffekten entstehen Kostenvorteile. So wurden im Rechenzentrum verschiedene Storage-Area-Network-(SAN-)Verbünde vorhandener Speichersysteme zusammengefügt und durch weitere Kapazitäten ergänzt, sodass benötigte zusätzliche Speicherressourcen den Kunden schnell und kostengünstig zur Verfügung gestellt werden können. Aareon bietet Hochverfügbarkeitslösungen und Datensicherheit, die durch mehrere Firewalls und Virenchecks gewährleistet werden. Hardware und Systemsoftware sind im Aareon-Rechenzentrum immer auf dem neuesten Stand und unser technischer Support sichert einen zuverlässigen Rechenzentrumsbetrieb. Letztlich kann sich der Kunde durch die Auslagerung des IT-Betriebs auf seine Kernkompetenzen konzentrieren.

Der Bereich Netzwerke ist für die Wide-Area-Network-(WAN-)Verbindungen zwischen den zum Teil internationalen Standorten der Outsourcing- und ASP-Kunden und dem Aareon-Rechenzentrum in Mainz verantwortlich. Derzeit sind rund 1.500 Netzwerkverbindungen in Betrieb. Die Netzwerke werden auf aktuellem technischen Stand gehalten und im Hinblick auf Leistung, Sicherheit und Verfügbarkeit permanent überwacht. Im Zuge von WAN-Anbindungen kann auch die Netzwerkinfrastruktur an Standorten von Kunden aufgebaut und betrieben werden. Dabei wird besonderer Wert auf die Sicherheit des Unternehmensnetzwerks gegen Eindringen Unbefugter und Einschleusen von Schadsoftware gelegt.

Umsatz IT-Services in Mio. €



Kunden profitieren vom leistungsstarken hochmodernen Aareon-Rechenzentrum

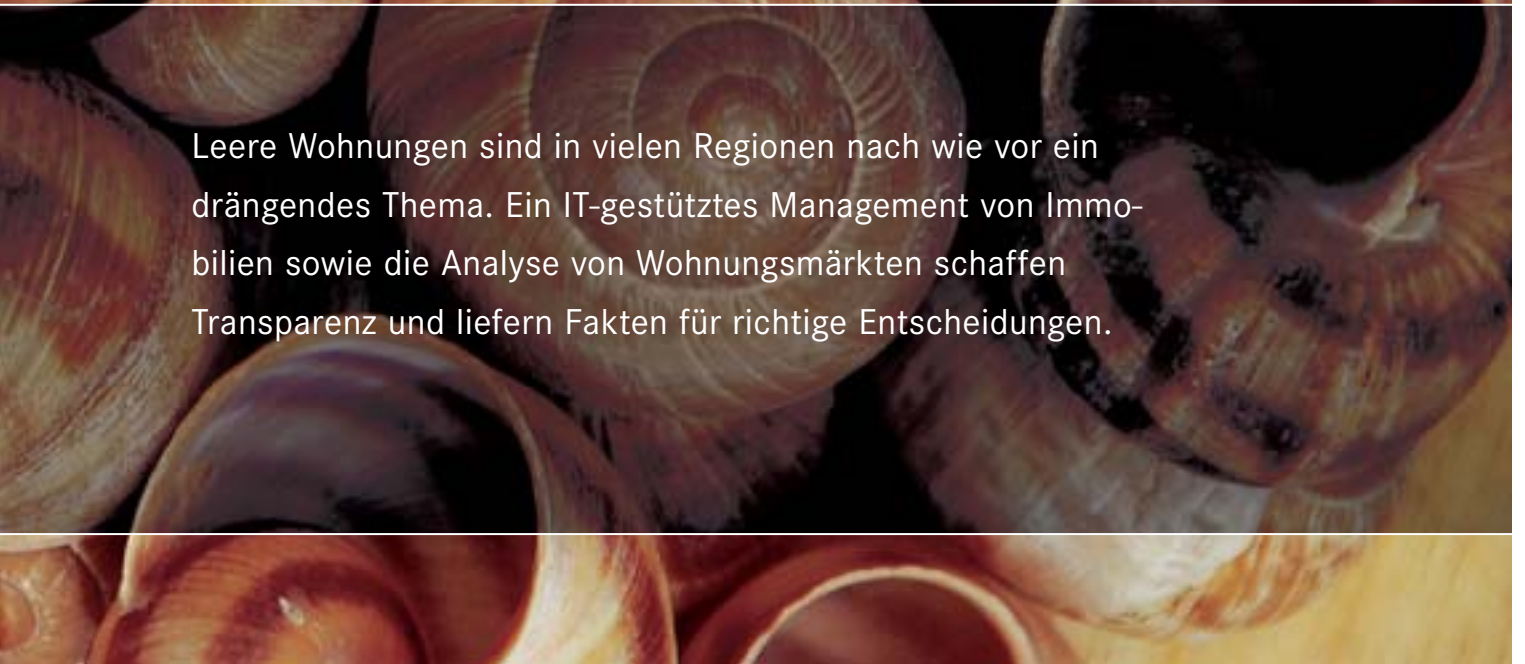


Leerstand





Leere Wohnungen sind in vielen Regionen nach wie vor ein drängendes Thema. Ein IT-gestütztes Management von Immobilien sowie die Analyse von Wohnungsmärkten schaffen Transparenz und liefern Fakten für richtige Entscheidungen.



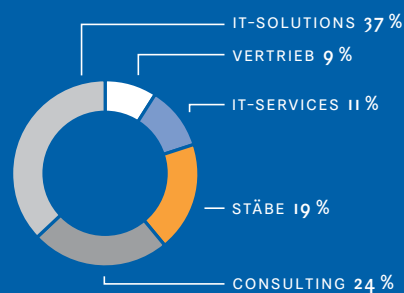
Erfolgsfaktor Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital. Daher legt Aareon großen Wert auf eine Unternehmenskultur, die das Unternehmen zu einem bevorzugten Arbeitgeber macht. Diese Kultur basiert auf menschlichen Werten und ist in den Führungs- und Unternehmensprinzipien verankert. In unserem Personalentwicklungskonzept „Entfalten und Entwickeln“ (kurz: E²) werden die individuellen Kompetenzen der Mitarbeiter identifiziert und gefördert. Schwerpunkte in der Weiterbildung waren die Fortsetzung der firmenweiten Ausbildung im Projektmanagement sowie SAP- und Blue-Eagle-Schulungen.

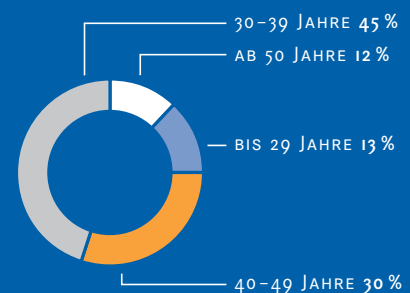
UNSERE FÜHRUNGSGRUNDSÄTZE

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



Neues Personalentwicklungskonzept eingeführt

Das neue Personalentwicklungskonzept E² haben wir zu Beginn des Jahres 2004 eingeführt. Dieser Schritt wurde von einer intensiven Kommunikationsoffensive im Konzern begleitet, um das Verständnis und die Akzeptanz der Mitarbeiter auf allen Ebenen zu fördern. E² eröffnet dem Aareon-Mitarbeiter drei verschiedene Karriererichtungen: Fach-, Führungs- und Projektkarriere. Wir fördern damit ein weiter gefasstes Karriereverständnis, das sich nicht nur an hierarchischen Positionen festmacht, und berücksichtigen die unterschiedlichen Schwerpunkte, Kompetenzen und beruflichen Ziele unserer Mitarbeiter. Einmal jährlich finden die Beurteilungsgespräche mit dem Vorgesetzten statt, in denen auch die Zielvereinbarungen für das Jahr bis zum nächsten Gespräch festgelegt werden. Der Grad der Zielerreichung durch den Mitarbeiter beeinflusst wiederum seine individuelle Gehaltsentwicklung.

Fach-, Führungs-
und Projektkarriere

Darüber hinaus basiert E² auf den Spielregeln der Zusammenarbeit: Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, Konfliktfähigkeit und Transparenz. Wir legen großen Wert darauf, dass diese Werte für alle Mitarbeiter gelten und gerade vom Management vorgelebt werden müssen. Dadurch schaffen wir einen respektvollen, freundlichen, ehrlichen und somit menschlichen Umgang miteinander und fördern auf diesem Weg die Motivation unserer Mitarbeiter. Denn unser Ziel ist, dass sich unsere Mitarbeiter bei Aareon wohl fühlen und sich gerne für das Unternehmen einsetzen.

Intensive Schulungen mit Blick auf die Einführung von Blue Eagle

Ein Schwerpunkt bei den Weiterbildungen in 2004 war die bereits in 2002 begonnene firmenweite Ausbildung im Projektmanagement. Neben der Vermittlung des einheitlichen Vorgehensmodells und der Begriffe wurde auch auf die Philosophie des Projektmanagements eingegangen. In 2004 wurden weitere 22 Mitarbeiter zum Projektmanagementfachmann (IPMA Level D) ausgebildet. Damit hat sich die Zahl der Projektmanagement-Fachleute bei der Aareon AG auf rund 60 erhöht. Zudem haben 81 Mitarbeiter an den internen Projektmanagement-schulungen zur professionellen Projektplanung und -steuerung teilgenommen. Weitere Unterstützung bei Fragen im täglichen Projektmanagement bietet eine neu eingerichtete interne Hotline. Im Ergebnis unserer Projektmanagement-Schulungsoffensive stellen wir bereits heute fest, dass die Methoden- und Sozialkompetenz der Mitarbeiter deutlich gestiegen ist. Weitere Themenschwerpunkte in der Weiterbildung waren SAP und Blue Eagle. Die Investitionen in die Weiterbildung beliefen sich auf € 1,2 Mio.



Weiterbildung hat bei Aareon einen hohen Stellenwert.

Mitarbeiterbefragung

Die Ergebnisse der jährlichen Mitarbeiterbefragung wurden zusätzlich zur Kommunikation via E-Mail und Intranet auf einer Mitarbeiterroadshow bei allen Konzerngesellschaften im In- und Ausland präsentiert. Schwerpunktthema im März 2004 war zudem die Vorstellung des neuen Aareon-Strategiepapiers. Im November 2004 haben wir bereits die vierte konzernweite anonyme und standardisierte Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Die verstärkte Kundenorientierung und Zukunftsausrichtung des Aareon Konzerns wurde auch aus Mitarbeitersicht positiv bewertet. Die Zufriedenheit mit der Projektarbeit sowie der Organisation eines reibungslosen Geschäftsablaufs hat sich verbessert. Die Ergebnisse zum Themenkomplex Personalentwicklung zeigten positive Auswirkungen von E² auf, wie beispielsweise die verbesserte Transparenz bezüglich der individuellen Ziele sowie die erhöhte Zufriedenheit mit der Aus- und Fortbildung.

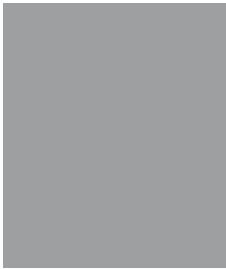
Ausbildung und Berufseinstieg bei Aareon

Per Ende 2004 beschäftigte die Aareon AG 16 Auszubildende. Darüber hinaus zählten wir in 2004 zehn Praktikanten. Weitere drei Studenten haben ihre Diplomarbeit in Kooperation mit Aareon verfasst. Durch die Zusammenarbeit mit Hochschulen kommen wir schon frühzeitig mit Nachwuchskräften in Kontakt und sichern damit auch zukünftige Einstellungen von hoch qualifizierten Mitarbeitern. Es ist uns wichtig, auch Berufseinsteigern bereits frühzeitig Verantwortung zu übertragen, da Selbstständigkeit und Eigenverantwortung Teil unserer Unternehmenskultur sind.

Vereinbarkeit von Beruf und Familie

Wir erkennen den hohen Stellenwert und die Bedeutung von Familien in unserer Gesellschaft an und sind uns hinsichtlich potenzieller Schwierigkeiten, den Berufs- und Familienwunsch gemeinsam zu realisieren, bewusst. Als Unternehmen tragen auch wir in diesem Punkt eine gesellschaftliche Verantwortung. Daher gehören Teilzeitarbeit sowie Telearbeitsplätze in den Bereichen, in denen sie realisierbar sind, mit zur Aareon-Arbeitswelt. In 2004 waren 181 Mitarbeiter in Teilzeit tätig, 37 Mitarbeiter verfügten über einen Telearbeitsplatz.

Konzernlagebericht und Konzernabschluss



30	Konzernlagebericht
30	Geschäftsaktivität
31	Gesamtwirtschaftliche und immobilienwirtschaftliche Entwicklungen
31	Unternehmensstrategie
33	Veränderungen in der Unternehmensstruktur
34	Qualitäts- und Projektmanagement
34	Blue Eagle: Markteinführung und Weiterentwicklung
35	Consulting, Produkte und Services
36	Mitarbeiter
37	Umsatz- und Ergebnisentwicklung
38	Vermögens- und Kapitalstruktur
38	Risikobericht
41	Ausblick
42	Konzernabschluss
42	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
44	Konzernbilanz
46	Entwicklung des Konzerneigenkapitals
47	Kapitalflussrechnung
48	Anhang zum Konzernabschluss
77	Bestätigungsvermerk

Konzernlagebericht

Geschäftsaktivität

Aareon ist Marktführer
in Deutschland

Die Aareon AG ist ein internationales Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft. Auf dem deutschen Markt ist das Unternehmen führend. Diese Marktführerschaft wird untermauert durch die fast fünfzigjährige Marktpräsenz, die immobilienwirtschaftliche Kompetenz von Aareon sowie die gewachsenen Beziehungen zu Kunden, Verbänden und Partnern. Fokus der Geschäftsaktivität ist die Optimierung der IT-gestützten Geschäftsprozesse bei kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen der Immobilienbranche. Das integrierte Leistungsspektrum umfasst Beratung, Software, Services, Support und Training. Die Berichterstattung erfolgt nach drei Geschäftssegmenten:

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

In Europa 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.

Im Vergleich zu Wettbewerbern hat die Aareon AG mit ihren angebotenen Leistungen den Vorteil, von Software über das Service-Portal Mareon, den Service Energiemanagement und Consulting alles aus einer Hand für die Immobilienwirtschaft anzubieten. Dies ist ein bedeutendes Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens. Zu den Mitbewerbern bei Software-Produkten für die Immobilienwirtschaft gehören mehrere kleinere Anbieter. Auf dem noch jungen Markt der Service-Portale für die Immobilienwirtschaft sind neben Mareon als Marktführer insbesondere viele Nischenanbieter tätig. Zu Wettbewerbern rund um den Bereich Energiemanagement zählen Unternehmen, die sich auf Wärmemess- und Ablesedienste spezialisiert haben. Die Beratungshäuser, die im weiteren Sinne als Wettbewerber von Aareon bezeichnet werden können, sind in erster Linie auf SAP-, E-Business- und IT-Beratung spezialisiert.

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.

Gesamtwirtschaftliche und immobilienwirtschaftliche Entwicklungen

Im Zuge der weltwirtschaftlichen konjunkturellen Erholung hat sich auch die wirtschaftliche Situation im Euro-Raum leicht verbessert¹. Das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in 2004 wird auf 2,0% geschätzt (Vorjahr: 0,5%). Die Schätzung für Deutschland beläuft sich auf 1,8% (Vorjahr: -0,1%). Diese positive Entwicklung ist auf eine Zunahme der Exporte zurückzuführen. Die privaten Konsumausgaben hingegen sind nach wie vor verhalten. Im Euro-Raum stiegen sie in 2004 um geschätzte 1,4% (Vorjahr: 1,0%). In Deutschland hingegen wird sich das Wachstum – wie im Vorjahr – auf voraussichtlich 0,0% belaufen. Die nach wie vor hohe Arbeitslosigkeit – in Deutschland wird die Arbeitslosenquote für 2004 mit 10,5% prognostiziert (Vorjahr: 10,5%) –, höhere Belastungen bei den Gesundheitskosten, der Rohölpreisanstieg sowie Unsicherheiten hinsichtlich der zukünftigen Rentenhöhe wirken sich negativ auf die Stimmung in der Bevölkerung sowie deren Konsum aus.

In der Immobilienwirtschaft setzt sich der Wandel fort. Aus Vermietermärkten sind Mietermärkte geworden. Zu den Herausforderungen der Branche zählen Leerstand, hohe Mietnebenkosten, Mobilität und Fluktuation, Altersentwicklung der Bevölkerung sowie veränderte Ansprüche an Wohnraum. Das Bewusstsein für diese Themen ist weiter gestiegen und neue Lösungsansätze werden von den Immobilienunternehmen gesucht bzw. schon umgesetzt. Die Senkung der internen Kosten sowie der Mietnebenkosten durch Prozessverbesserungen und die Optimierung von Immobilienportfolios beschäftigen die Branche und werden als Lösungsansätze aufgegriffen.

Um die Branchenentwicklungen positiv zu unterstützen, hat Aareon gemeinsam mit der Fachzeitschrift DW Die Wohnungswirtschaft in 2004 erstmalig den Zukunftspreis der Immobilienwirtschaft mit dem Thema „Contra 2. Miete“ ausgelobt.

Zukunftspreis der
Immobilienwirtschaft
ausgelobt

Unternehmensstrategie

Die Aareon AG ist als zukunftsorientiertes Unternehmen mit ausgeprägter immobilienwirtschaftlicher Kompetenz positioniert. Strategischer Erfolgsfaktor ist es, den Kunden Beratung, IT-gestützte Lösungen und Services aus einer Hand anzubieten. Dabei ist unser Leistungsportfolio konsequent auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet. Branchentrends werden durch den Dialog mit Kunden, Verbänden, Partnern und Hochschulen ermittelt und fließen in das Angebot der Aareon AG ein.

¹ Vgl. Jahresgutachten 2004/5 des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung „Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland“ S. 68 f., S. 167 (Arbeitslosenquote Deutschland)

Eckpfeiler der Aareon-Strategie:

- **Klarer Markt- und Kundenfokus:** Aareon verfolgt das Ziel, langfristig stabiler Partner der Kunden zu sein. Die Zufriedenheit der Kunden hat oberste Priorität. Um diese kontinuierlich mit gezielten Maßnahmen zu steigern, wird jährlich eine Kundenbefragung durchgeführt. Aareon agiert international, Fundament ist der deutsche Markt. Die hier errungene Marktführerschaft wird weiter ausgebaut. Ziel ist es, die internationale Präsenz zu verstärken. In den Ländern, in denen die Aareon AG vertreten ist, hat sie den Anspruch, die marktführende Stellung einzunehmen. Hierbei nimmt die sukzessive Einführung der neuen Immobiliensoftware Blue Eagle zur Erschließung neuer Märkte im Ausland eine zentrale Rolle ein. Die gesamte Produktentwicklung ist auf eine internationale Vermarktung der Produkte ausgerichtet.
- **Kundenorientiertes Lösungsangebot:** Das integrierte Leistungsangebot ist auf die Bedürfnisse der Kunden abgestellt. Mit seinen Produkten setzt Aareon innovative und qualitativ hochwertige Standards. Aufgrund des Wandels in der Immobilienwirtschaft gewinnen die Optimierung der Prozesse und die Erschließung neuer Geschäftsfelder zunehmend an Bedeutung. Die Aareon AG ermittelt die Trends und lässt sie in die Entwicklung ihrer Produkte und Services einfließen. Um den Kunden optimale Lösungen anzubieten, arbeitet Aareon auch mit Partnern zusammen. Dadurch werden Kernkompetenzen verschiedener Unternehmen vereint. Zu Partnern von Aareon zählen die SAP AG, Walldorf (Entwicklungs- und Vertriebskooperation), die WRW Wohnungswirtschaftliche Treuhand Rheinland-Westfalen GmbH, Düsseldorf, und die TTW Erfurt Treuhandgesellschaft für die Thüringer Wohnungswirtschaft (Vertriebskooperationen), ImmobilienScout24, Berlin (Partnerschaft beim Service-Portal Mareon), sowie CSC, Wiesbaden (Kooperation zur gemeinsamen Implementierung von Blue Eagle bei Immobilienkunden).
- **Leistungsorientierte und motivierte Mitarbeiter:** Aareon hat eine Unternehmenskultur, die das Unternehmen zu einem bevorzugten Arbeitgeber macht. Die Mitarbeiter von Aareon verfügen über ausgeprägtes immobilienpezifisches sowie IT-spezifisches Fachwissen und zeichnen sich durch hohe Leistungsbereitschaft aus. Aareon investiert in die fachliche und persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter.
- **Kundenorientierte interne Prozesse:** Die internen Prozesse von Aareon orientieren sich an den Bedürfnissen der Kunden. Sie unterliegen einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess unter Berücksichtigung von Qualitätsmanagement-Standards. Die Aareon AG ist ein projektorientiertes Unternehmen und fördert dadurch Ziel-, Ergebnisorientierung und Transparenz bei der Realisierung ihrer Aufgaben. Linien- und Projektorganisation bestehen in Koexistenz.

Kundenzufriedenheit
weiter gesteigert

Die erfolgreiche kundenorientierte Ausrichtung von Aareon wird durch die Ergebnisse der Kundenbefragung 2004 unterstrichen. Die Gesamtzufriedenheit konnte nochmals von 95% (zufriedene bis sehr zufriedene Kunden) auf 97% gesteigert werden.

Veränderungen in der Unternehmensstruktur

Zum 1. Oktober ist Joachim Tonassi aus dem Vorstand der Aareon AG ausgeschieden. Seither ist er als Geschäftsführer der Aareon Deutschland GmbH für den weiteren Ausbau und die Steuerung des neuen Geschäftsfelds Energiemanagement verantwortlich. Der Vorstand setzt sich nunmehr aus drei Vorstandsmitgliedern zusammen.

Der Bereich Internationales Produktmanagement wurde direkt unter dem Vorstand implementiert. Durch die zentrale Steuerung der Produktstrategie im In- und Ausland kann noch schneller und flexibler auf neue Marktanforderungen reagiert werden.

Weitere Veränderungen struktureller Art betrafen die Bildung neuer gesellschaftsübergreifender Steuerungsgremien:

- Der Vorstand der Aareon AG, der Direktor Internationales Produktmanagement und die Geschäftsführung Produkte und Services der Aareon Deutschland GmbH bilden zusammen die „erweiterte Geschäftsleitung“ der Aareon AG, in der gesellschaftsübergreifende Entscheidungen abgestimmt werden.
- Internationale Abstimmungen erfolgen im „International Operations Board“, in dem die Geschäftsführer der ausländischen Tochtergesellschaften direkt an den Vorstandsvorsitzenden der Aareon AG und den Direktor Internationales Produktmanagement berichten.

Infolge der Zunahme an Beratungsprojekten durch die Markteinführung von Blue Eagle haben wir Anfang November in der Aareon Deutschland GmbH begonnen, das Geschäftssegment Consulting neu zu strukturieren. Die Bereiche ERP- und IT-Consulting wurden unter einheitliche Leitung des Direktors Consulting gestellt. Der Bereich Management-Consulting berichtet direkt an den Vorstand der Aareon AG. Der bisher im Geschäftssegment Consulting angesiedelte Bereich Customizing wurde Ende des Jahres 2004 aufgrund der zunehmenden Verzahnung mit den Aufgaben der Produktentwicklung dort zugeordnet.

Seit März 2004 hat die italienische Tochtergesellschaft Aareon Italia, Rom, einen neuen Geschäftsführer. Im Juni übernahm ein neuer Geschäftsführer bei der Aareon Deutschland GmbH den Zuständigkeitsbereich Produkte und Services.

Anfang Juli hat Aareon mit 70% die Mehrheitsanteile an der GEHAG DSK GmbH, Berlin, übernommen. Das Unternehmen mit 25 Mitarbeitern ist ein IT-Dienstleister mit den Geschäftsfeldern Software-Entwicklung, Systemintegration sowie Betreuung und Wartung von IT-Systemen für die Wohnungswirtschaft. Seit dem 7. Juli 2004 firmiert das Unternehmen als DSK GmbH. Mit dem Kauf der Anteile erweitert Aareon seinen Kundenbestand und schafft neue Umsatzpotenziale.

Um die Ablauforganisation zu optimieren und die Prozesse bei Aareon für alle Mitarbeiter transparenter zu machen, wurde das in 2003 gestartete Projekt „Verbesserung-Prozessmanagement“ in 2004 mit hoher Priorität weiter vorangetrieben. Die optimierte Prozesslandschaft wird für alle Mitarbeiter im Intranet dargestellt.

Qualitäts- und Projektmanagement

Der Bereich Qualitätsmanagement ist für die qualitätsorientierte Ausrichtung von Aareon verantwortlich, verbunden mit dem Ziel der stetigen Verbesserung der Qualität in allen Bereichen. Dazu zählt die schrittweise Umsetzung der DIN EN ISO 9001:2000, die für die permanente Optimierung der Aareon-Produkte und -Dienstleistungen sorgt. Weiter gehören dazu die Realisierung von Qualitätsmanagement-Standards, wie die regelmäßige Durchführung von Mitarbeiter- und Kundenbefragungen, sowie die qualitätsorientierte Verbesserung der internen Prozesse.

Qualitätsmanagement:
weitere Zertifizierungen
in 2004

Im April wurden die Aareon AG bzw. die Aareon Deutschland GmbH von der Deutschen Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen (DQS) nach DIN EN ISO 9001:2000 mit folgenden Geltungsbereichen zertifiziert: Vertrieb, Projekt Blue Eagle, Bereich Produkte und Services (inklusive Software-Entwicklung und Netzwerke) und der Bereich Interne Projekte und Dienstleistungen (inklusive Qualitäts- und Projektmanagement). Mit der Zertifizierung des Aareon-Projektmanagements haben wir das gesetzte Ziel erreicht, bis Ende Juni 2004 ein projektorientiertes Unternehmen zu werden. Das Projekt „Vereinheitlichung des Projektmanagements“ wurde damit erfolgreich abgeschlossen.

Blue Eagle: Markteinführung und Weiterentwicklung

Blue Eagle ist die neue immobilienwirtschaftliche Software, die von der Aareon Deutschland GmbH in Partnerschaft mit SAP entwickelt wird. Blue Eagle Release 1.0 wurde im Januar 2004 termingerecht auf dem deutschen Markt eingeführt. Die Markteinführung war von einer breiten Kommunikationskampagne begleitet. Die Marktakzeptanz von Blue Eagle unterstreicht eine Vielzahl an Kunden – mit mehr als einer Million Wohn- und Gewerbeeinheiten –, die sich bereits für die Einführung von Blue Eagle entschieden haben. Zu diesen zählt beispielsweise die international agierende DB Real Estate (Deutschland). Im Zusammenhang mit der Entwicklung von Blue Eagle wurden bislang 1.400 Kundenanforderungen erhoben. 64% dieser Anforderungen sind bereits im Release 1.0 realisiert.

Qualitätssicherung bei der Entwicklung von Blue Eagle spielt eine große Rolle. Daher wurde in 2004 die Testfabrik Blue Eagle eingerichtet. Bis zu 30 Mitarbeiter aus unterschiedlichen Fachbereichen des Unternehmens testen die Software während der Entwicklungsphasen und jeweils nach Entwicklungsschluss des jährlichen Release.

Für die Migration der Kunden auf Blue Eagle verfolgt die Aareon Deutschland GmbH das Ziel, diese so wirtschaftlich wie möglich zu gestalten. Es wurden standardisierte Verfahren zur Datenmigration entwickelt sowie das Migrationstool 1.0, das termingerecht am 30. Juni 2004 fertig gestellt wurde. Das Migrationstool unterstützt mittels Datenumsetzungsroutinen die Datenmigration auf Blue Eagle.

Die Entwicklung von Blue Eagle Release 2.0 und Release 3.0 verläuft planmäßig.

Die Vorbereitungen zur Einführung von Blue Eagle an den Standorten der ausländischen Tochtergesellschaften der Aareon AG wurden in 2004 weiter vorangetrieben. In Frankreich und Italien wurden die Details für die lokale Anpassung von Blue Eagle festgelegt. Erste Pilotprojekte sind in Vorbereitung. Die Markteinführung von Blue Eagle Release 2.0 ist in diesen Ländern für 2006 geplant. Die Details für die Lokalisierung von Blue Eagle für Großbritannien und die Schweiz werden in 2005 fixiert.

Die Kommunikationsaktivitäten zu Blue Eagle im Ausland wurden in 2004 intensiviert. Zum Einen fanden in allen Ländern Kundenveranstaltungen zu Blue Eagle statt, die auf positive Resonanz stießen. Zum Anderen haben wir Blue Eagle auf der internationalen SAP RE Conference in Lissabon im September 2004 präsentiert. Dort wurde Aareon internationalen SAP-Partnern und SAP-Landesgesellschaften auch als präferierter Entwicklungspartner von SAP vorgestellt.

Consulting, Produkte und Services

Das Geschäftssegment Consulting spielt bei der Aareon Deutschland GmbH eine bedeutende Rolle. Gerade in der Verknüpfung von Beratungsleistungen rund um Management-, ERP- und IT-Fragen in der Immobilienwirtschaft mit den angebotenen IT-gestützten Lösungen von Aareon liegt ein bedeutender Vorteil. Die Beratungsprojekte werden nach den Aareon-Projektmanagement-Standards realisiert.

Die Ausbildung unserer Berater hat auch in 2004 einen hohen Stellenwert gehabt. Themenschwerpunkte waren Blue-Eagle- und Projektmanagement-Schulungen.

Mit der Markteinführung von Blue Eagle nimmt die Anzahl der Blue-Eagle-Beratungsprojekte zu. Ein anderes bedeutendes Beratungsprojekt war beispielsweise das Outsourcing und die Zentralisierung der Rechenzentren der DEPFA BANK im In- und Ausland bei Aareon.

Unsere Bestandssysteme GES und WohnData haben wir auf gewohnt hohem Qualitätsstandard weiterentwickelt. Im September wurde WohnData Release 9.0 implementiert und auf der WohnData Change in Lübeck präsentiert. Die Aareon-NetOffice-Linie haben wir im Update 2004 um neue Funktionen ergänzt.

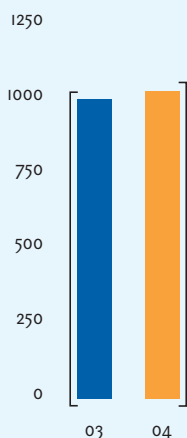
Der neue Service Energiemanagement der Aareon Deutschland GmbH für die Heiz- und Betriebskostenabrechnungen wurde mit der Präsentation auf dem Aareon Kongress im Mai 2004 in Garmisch-Partenkirchen am Markt eingeführt und ist dort auf großes Interesse gestoßen. Aareon Energiemanagement baut auf den bisherigen Services des Unternehmensbereichs BauTec, der bereits seit 14 Jahren besteht, auf. Im Zuge dieser Entwicklungen wurde der gesamte Bereich in Energiemanagement umbenannt. Der neue integrierte Komplettservice spart Kosten durch Fernauslesung der Daten vor Ort via Funk und durch die direkte Abwicklung dieser Daten in einem System - Datenübertragungen zwischen den Wärmemessdiensten und den IT-Systemen werden hinfällig. Aareon arbeitet mit führenden Technologiepartnern zusammen: Mit Siemens Building Technologies electronic GmbH und Sensus Metering Services GmbH wurden Liefer- und Servicepartnerschaften vereinbart.

Service-Portal Mareon ist marktführend

Das Service-Portal Mareon der Aareon Deutschland GmbH hat sich am Markt weiter durchgesetzt. Gemäß einer Studie der Fachhochschule Worms, die verschiedene immobilienwirtschaftliche Service-Portale verglichen hat, ist Mareon Marktführer. Der Marktanteil von Mareon beläuft sich auf 55%. Die Anzahl der Immobilienunternehmen, die Mareon einsetzen, ist auf 95 gestiegen. Eines der größten deutschen Wohnungsunternehmen, die SAGA GWG, wurde im September gewonnen. Inzwischen sind Schnittstellen zu 23 Handwerkerprogrammen realisiert. Die Anzahl der Handwerker, die Mareon nutzen, hat sich im Vergleich zum Vorjahr vervierfacht und beläuft sich auf rund 4.000. Täglich gehen rund 2.000 Aufträge und Rechnungen auf Mareon ein. Im November wurde Mareon 7.0 freigeschaltet.

Mitarbeiter

Mitarbeiter (Durchschnitt)



Der durchschnittliche Personalbestand beläuft sich auf 1.067 (Vorjahr: 1.017). Durch den Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an der DSK GmbH ist die Anzahl der Mitarbeiter im Aareon Konzern gestiegen.

In 2004 wurden € 1,2 Mio. in die Weiterbildung der Mitarbeiter investiert. Schwerpunkte waren Ausbildungen zu Blue Eagle - insbesondere von Mitarbeitern im Consulting - sowie die firmenweite Aus- und Weiterbildung im Projektmanagement.

Das neue Personalentwicklungskonzept E² (Entfalten und Entwickeln) wurde in 2004 bei der Aareon AG eingeführt: Ersteinstufungen der Mitarbeiter und Zielvereinbarungen fanden zu Beginn des Jahres statt.

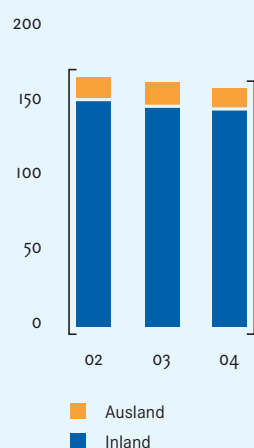
Die vierte konzernweite Mitarbeiterbefragung wurde im November initiiert.

Umsatz- und Ergebnisentwicklung

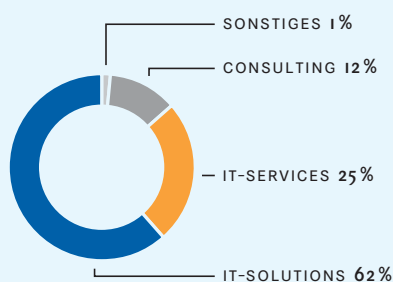
Im Geschäftsjahr 2004 bekräftigte sich die positive Trendwende von 2003. Der Konzernüberschuss nach Steuern stieg um 51,2% auf € 6,2 Mio. (Vorjahr: € 4,1 Mio.). Der Konzernüberschuss nach Minderheiten beläuft sich auf € 5,4 Mio. (Vorjahr: € 3,4 Mio.). Der EBIT hat sich auf € 12,3 Mio. erhöht (Vorjahr: € 11,4 Mio.).

Der Konzernumsatz ist leicht um 2,3% auf € 159,7 Mio. zurückgegangen (Vorjahr: € 163,5 Mio.). In Deutschland beträgt der Rückgang 1,6%, an den internationalen Standorten 9,6%. Alle Geschäftssegmente haben etwas geringere Umsätze zu verzeichnen.

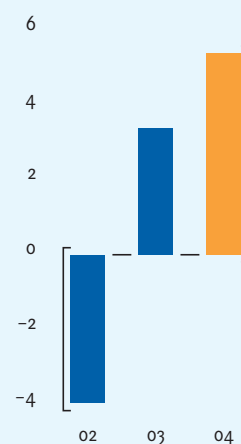
Umsatz in Mio. €



Umsatz nach Geschäftssegmenten

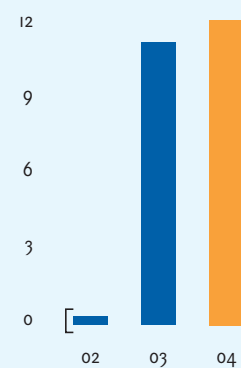


Jahresergebnis nach Minderheiten in Mio. €

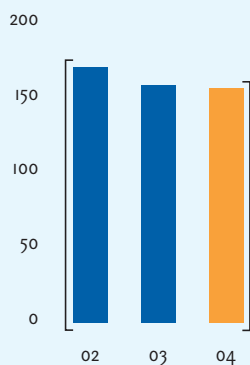


Die gesamten Aufwendungen konnten wir in 2004 nochmals sehr leicht um 0,7% auf € 157,7 Mio. reduzieren (Vorjahr: € 158,8 Mio.). Während der Materialaufwand um 10,1% und der Personalaufwand leicht um 2,6% gestiegen sind, sind die Abschreibungen um 42,9% und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 4,1% zurückgegangen. Der erhöhte Materialaufwand hängt mit der Entwicklung und Einführung der neuen Immobiliensoftware Blue Eagle und dem Erwerb einer Tochtergesellschaft zusammen. Durch diese Akquise sind auch die Anzahl der Mitarbeiter sowie der Personalaufwand gestiegen. Die geringeren sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind auf Kosteneinsparungen im Marketing zurückzuführen. Der Aareon Konzern ist ein zukunftsorientiertes Unternehmen, in dem Forschung und Entwicklung eine bedeutende Rolle spielen. In 2004 haben wir den Aufwand in der Forschung und Entwicklung um 57,6% auf € 14,5 Mio. erhöht (Vorjahr: € 9,2 Mio.). Dies umfasst im Wesentlichen Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen für Blue Eagle.

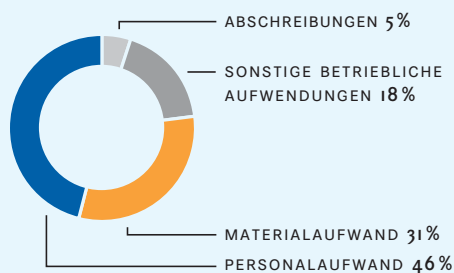
EBIT in Mio. €



Aufwendungen in Mio. €

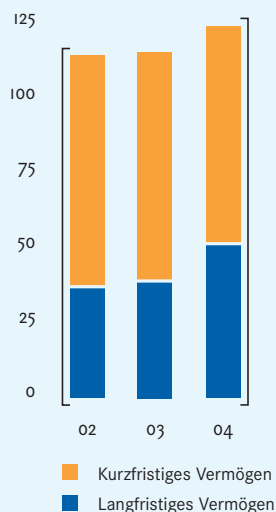


Aufwendungen nach Aufwandsblöcken



Vermögens- und Kapitalstruktur

Aktiva in Mio. € (Vermögensstruktur)



Die Bilanzsumme ist um 7,7% auf € 124,8 Mio. gestiegen (Vorjahr: € 115,9 Mio.). Das Anlagevermögen hat sich um 31,0% auf € 51,5 Mio. erhöht. Dies ist im Wesentlichen durch den Anstieg der immateriellen Vermögensgegenstände bedingt. Die Zugänge bei den gewerblichen Schutzrechten und ähnlichen Rechten und Werten beinhalten die Aktivierung der Entwicklungskosten für Blue Eagle Release 2.0 sowie der Weiterentwicklungen von Inhouse-Lösungen unserer internationalen Tochtergesellschaften. Das Umlaufvermögen ist um 5,1% niedriger und beläuft sich auf € 65,0 Mio. (Vorjahr: € 68,5 Mio.). Die liquiden Mittel betragen € 26,7 Mio. (Vorjahr: € 30,1 Mio.).

Auf der Passivseite ist das Eigenkapital um 6,3% auf € 57,3 Mio. gestiegen (Vorjahr: € 53,9 Mio.). Die gesamten Rückstellungen sind insgesamt um 6,1% auf € 40,0 Mio. gestiegen (Vorjahr: € 37,7 Mio.).

Die Verbindlichkeiten fallen mit € 19,5 Mio. um 10,8% höher aus (Vorjahr: € 17,6 Mio.). Dies resultiert aus einem Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und der sonstigen Verbindlichkeiten.

Risikobericht

Die Aareon AG hat zur Überwachung und Kontrolle ihrer Unternehmensrisiken ein konzernweites Risikomanagementsystem mit Frühwarnfunktion eingeführt. Dieses beinhaltet eine Risikoerfassung und ein Risikoreporting, welches die Messung und Bewertung aller Unternehmensrisiken in vorgegebenen Zeitintervallen vorsieht. Um zukünftige Risiken besser zu antizipieren und sie entsprechend zu minimieren, wurde das Risikomanagementsystem in 2004 überarbeitet. Für das Risikomanagementsystem wird die von Aareon entwickelte und vertriebene Software „Aareon Risikoanalyse“ eingesetzt.

Erfasst, beobachtet und bewertet werden die strategischen, organisatorischen und operativen Risiken am Ort ihrer Entstehung durch die Verantwortlichen der Geschäftssegmente, Beteiligungen und Projekte, die als Risikoverantwortliche an das Risikomanagement berichten. Dort erfolgt eine Konsolidierung der abgegebenen Risikoberichte, die dem Vorstand zur Ergreifung weiterer Maßnahmen zur Verfügung gestellt werden. Die Risikoeinschätzung wird in den Vorstandsressorts kontrolliert und regelmäßig in der Vorstandssitzung behandelt.

Wesentliche Risiken von Aareon sind Softwareentwicklungs- und Marktrisiken. Aus der vollständigen Neuentwicklung der Produktlinie ergibt sich das Risiko, die Produkte nicht in der erforderlichen Qualität und innerhalb des vom Markt erwarteten Zeitrahmens entwickeln zu können. Zusätzlich besteht das Marktrisiko der Akzeptanz des neuen Produkts und der damit verbundenen Einführungskosten bei den Kunden. Die sich aus der Produktumstellung ergebende Notwendigkeit zur Durchführung einer großen Anzahl von Projekten zur Einführung der Software bei den Kunden beinhaltet aufgrund der großen Menge an Kundenprojekten zu betrachtende Projektrisiken.

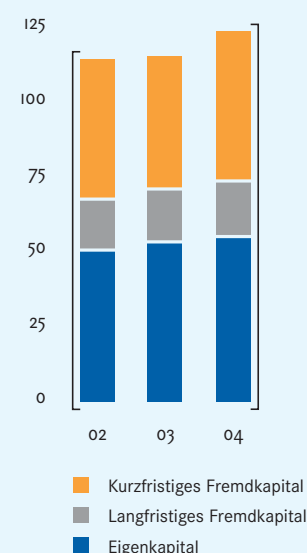
Aareon entwickelt außerdem gleichzeitig das Geschäftsfeld Energiemanagement, das gegenüber dem bereits erfolgreich betriebenen Geschäftsfeld der Erstellung von systemintegrierten Verbrauchsabrechnungen wesentlich erweitert und inhaltlich erneuert wurde. Hieraus ergeben sich Marktrisiken, insbesondere die fehlende Akzeptanz des Produkts und dessen Preise. Die zur Herstellung des Produkts notwendigen neuen internen und externen Prozesse und die neue Technologie des Produkts beinhalten Prozess- und Technologierisiken.

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 Entwicklung von Blue Eagle sind im Projekt Qualitätssicherungsmaßnahmen sowie ein Risikomanagementsystem und ein Projektcontrolling fest verankert: Der Programm-Lenkungsausschuss als Berichts- und Entscheidungsgremium trägt die Gesamtverantwortung für das Programm Blue Eagle. Gleichzeitig nimmt er die Aufgabe als Änderungsgremium wahr und behandelt, bewertet und entscheidet über Änderungsanträge. Das Abnahme- und Qualitätsmanagement-Gremium prüft die erreichten Meilensteine und entscheidet über die Übernahme in den Betrieb. Dem Risiko der Umstellung des Mitarbeiter-Fachwissens in Anbetracht der Einführung von Blue Eagle begegnen wir mit einem intensiven Schulungsprogramm.

Die Durchführung des Projekts erfolgt zusätzlich im Rahmen eines unternehmensweit eingeführten Prozessmodells zur einheitlichen und professionellen Vorgehensweise in der Projektarbeit (Aareon-Projektmanagement), das auf international anerkannten Standards basiert. Durch die Anwendung dieses Prozessmodells werden zusätzlich die Risiken aus Kundenprojekten reduziert.

Passiva in Mio. €
(Kapitalstruktur)



Mittels Kundenumfrage beobachten wir die Akzeptanz der neuen Produktlinie im Markt. Intensive Kundenkommunikation und die Zusammenarbeit mit Kundenbeiräten- und -fach-ausschüssen sowie Verbänden ergänzen diese Beobachtungen.

Dem Marktrisiko durch die Umstellung auf die neue Immobiliensoftware Blue Eagle begegnen wir mit einer umfassenden Kommunikationskampagne. Darüber hinaus erfassen wir regelmäßig die Meinung unserer Kunden in einer anonymen, standardisierten Kundenbefragung. Marktanforderungen kann die Aareon Gruppe daher frühzeitig erkennen und in der Produktentwicklung berücksichtigen. Preissteigerungen werden durch Kontrolle der Entwicklungs- und Verwaltungskosten vermieden. Aareon setzt sowohl bei der Software-Entwicklung als auch bei deren Einführung und Betrieb, auf eine hohe Standardisierung, um die Entwicklungs- und Einführungskosten zu senken und die Akzeptanz zu erhöhen.

Zudem wird Aareon im Geschäftsjahr 2005 das Internationale Produktmanagement zur Steuerung der Investitionen in die Produkte, zur Vermeidung von Preissteigerungen und zur Nutzung von Synergieeffekten, insbesondere zwischen verschiedenen Produkten, ausbauen.

Auf die zurückgegangene Nachfrage nach Consultingleistungen, die sich bereits in 2003 abzeichnete, reagieren wir mit verstärkten Vertriebsaktivitäten in diesem Bereich. Zusätzlich wurde das Geschäftssegment Consulting der Aareon Deutschland GmbH entsprechend den veränderten Gegebenheiten durch die Einführung von Blue Eagle im vierten Quartal 2004 neu strukturiert.

Bei der Einführung von Prozessen für das neu zu erschließende Geschäftsfeld Energiemanagement nutzt Aareon das bereits oben erwähnte Aareon-Projektmanagement zur Minimierung der Risiken. Die Technologierisiken wurden durch Kooperation mit erfahrenen Partnern verringert. Die Marktrisiken reduziert Aareon durch eine besondere Beachtung des Geschäftsfeldes im höchsten Management und zusätzliche Kontroll- und Berichtsstrukturen.

Um die Ertragsrisiken in der Geschäftsentwicklung bei den ausländischen Tochtergesellschaften aufzufangen, haben wir die bereits begonnenen Umstrukturierungs- und Konsolidierungsmaßnahmen in 2004 fortgesetzt.

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 könnten. 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.

Ausblick

Mit der Einführung von Blue Eagle Release 2.0 im Januar 2005 werden wir weitere Wachstumspotenziale erschließen. Blue Eagle Release 2.0 wird unter anderem auch das von der Aareal First Financial Solution AG exklusiv für Blue Eagle entwickelte integrierte Zahlungsverkehrssystem BKXL[®] umfassen. Im Vergleich zum bisherigen BK01-Verfahren wird das neue System einen erheblichen Mehrwert für unsere Kunden aufweisen. Dieser wird uns wesentlich von unseren Mitbewerbern unterscheiden.

Marktpotenziale für Blue Eagle, Mareon und Aareon Energiemanagement

Auf die steigende Zahl von Migrationsprojekten in den kommenden zwei bis drei Jahren ist Aareon gut vorbereitet. Die Aareon-Projektmanagement-Standards, das Migrationstool, unsere gut geschulten Mitarbeiter sowie die langfristige Partnerschaft mit dem Beratungshaus CSC, Wiesbaden, werden den Übergang auf Blue Eagle bei unseren Kunden unterstützen.

Zusätzliche Marktpotenziale ergeben sich aus der weiteren Marktdurchdringung mit dem Service-Portal Mareon. Zur Vermarktung von Mareon sind für das Jahr 2005 umfangreiche Kommunikationsaktivitäten geplant.

Aareon Energiemanagement werden wir in 2005 weiter ausbauen und vermarkten. Hieraus ergeben sich für die Zukunft erhebliche Wachstumspotenziale.

Den in 2004 eingerichteten neuen Bereich Internationales Produktmanagement werden wir in 2005 ausbauen. Dadurch werden Investitionen in die Produktentwicklung noch gezielter gesteuert und die Produktentwicklung wird gemäß den Anforderungen der Immobilienbranche und unserer Kunden weiter sichergestellt bzw. verbessert. Darüber hinaus werden wir die Nutzung der entwickelten Produkte im Gesamtkonzern verstärken.

Das interne Projekt „Verbesserung-Prozessmanagement“ werden wir in 2005 abschließen. Dies wird zu einer weiteren internen Steigerung der Effektivität und der Transparenz führen.

Im Rahmen unseres Personalentwicklungskonzepts E² führen wir ein transparentes, leistungsbezogenes Vergütungssystem ein. Wir gehen davon aus, mit diesen Schritten und weiteren gezielten Maßnahmen die Zufriedenheit und Effizienz unserer Mitarbeiter zu steigern.

Die kundenorientierte Ausrichtung von Aareon wird in 2005 fortgesetzt. Basierend auf den Ergebnissen der Kundenbefragung werden wir gezielte Maßnahmen entwickeln und umsetzen.

Mainz, den 28. Januar 2005

Der Vorstand



Dr. Manfred Alflen



Lothar Gebhard



Jürgen Pfeiffer

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004

(Angaben in T€)	VERWEIS	2004	2003
Umsatzerlöse	4.1	159.671	163.521
Andere aktivierte Eigenleistungen		4.725	2.088
Sonstige betriebliche Erträge	4.2	6.489	4.835
Materialaufwand	4.3		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	4.3	5.699	2.976
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	4.3	42.872	41.130
Personalaufwand	4.4		
a) Löhne und Gehälter	4.4	59.403	57.632
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	4.4	12.432	12.368
davon für Altersversorgung: T€ 2.451 (Vorjahr T€ 2.166)	4.4		
Abschreibungen			
auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		8.187	14.340
Sonstige betriebliche Aufwendungen	4.5	29.072	30.324
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		0	0
davon aus verbundenen Unternehmen: T€ 0 (Vorjahr T€ 0)			

(Angaben in T€)	VERWEIS	2004	2003
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4.6	682	832
davon aus verbundenen Unternehmen: T€ 302 (Vorjahr T€ 241)			
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens		0	243
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	4.6	938	647
davon an verbundene Unternehmen: T€ 0 (Vorjahr T€ 13)			
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		12.964	11.616
Außerordentliche Erträge	4.7	0	0
Außerordentliche Aufwendungen	4.7	0	19
Außerordentliches Ergebnis	4.7	0	- 19
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	4.8	5.894	7.195
Sonstige Steuern		911	315
Konzernjahresüberschuss/-fehlbetrag		6.159	4.087
Anteile anderer Gesellschafter am Konzernjahresüberschuss		755	674
Konzernjahresüberschuss/-fehlbetrag nach Minderheiten		5.404	3.413

Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2004

Aktivseite (Angaben in T€)	VERWEIS	2004	2003
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	11.377	5.895
Geschäfts- oder Firmenwert	5.1.1	18.427	11.057
Geleistete Anzahlungen	5.1.1	449	793
		30.253	17.745
Sachanlagen	3.1.2, 5.1.2		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	5.1.2	5.396	5.382
Technische Anlagen und Maschinen	5.1.2	982	740
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.1.2	10.996	11.373
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	5.1.2	26	15
		17.400	17.510
Finanzanlagen	3.1.4, 5.1.3		
Beteiligung	5.1.3	25	23
Wertpapiere des Anlagevermögens	5.1.3	2	2
Sonstige Ausleihungen	5.1.3	3.791	4.015
		3.818	4.040
		51.471	39.295
Umlaufvermögen			
Vorräte	3.1.5, 5.1.4		
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe		126	147
Waren		4.396	3.065
Geleistete Anzahlungen		11.240	13.666
		15.762	16.878
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	5.1.5		
Forderungen aus nicht abgerechneten Aufträgen	5.1.5	712	508
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.1.5	15.914	14.621
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	5.1.5	234	144
Forderungen gegen Gesellschafter	5.1.5	0	0
Sonstige Vermögensgegenstände	5.1.6	5.657	5.704
		22.517	20.977
Wertpapiere	5.1.7		
Sonstige Wertpapiere		0	557
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	5.1.8	26.726	30.111
		65.005	68.523
Rechnungsabgrenzungsposten	5.1.9	1.779	1.496
Aktive latente Steuern	3.1.6, 5.1.10	6.498	6.549
		124.753	115.863

Passivseite (Angaben in T€)	VERWEIS	2004	2003
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	5.2.1	25.000	25.000
Kapitalrücklagen	5.2.2	26.400	26.400
Fremdwährungsdifferenz		-406	-416
Erwirtschaftetes Konzernergebnis		6.327	2.923
		57.321	53.907
Anteile anderer Gesellschafter	5.2.4	904	810
Rückstellungen	5.2.5		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	3.2.1 5.2.5, 5.2.6	18.098	17.676
Steuerrückstellungen	3.2.2, 5.2.5	4.193	506
Sonstige Rückstellungen	3.2.3 5.2.5, 5.2.7	17.705	19.509
		39.996	37.691
Verbindlichkeiten	3.2.4, 5.2.8		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	5.2.8	0	16
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	5.2.8	305	357
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.2.8	9.862	10.336
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	5.2.8	3.075	2.876
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	5.2.8	0	2
Sonstige Verbindlichkeiten	5.2.8	6.263	4.038
		19.505	17.625
Rechnungsabgrenzungsposten	5.2.9	2.714	2.300
Passive latente Steuern	3.1.6	4.313	3.530
		124.753	115.863

Entwicklung des Konzerneigenkapitals

vom 1. Januar 2004 zum 31. Dezember 2004

(Angaben in T€)	GEZEICHNETES KAPITAL	KAPITAL- RÜCKLAGE	FREMD- WÄHRUNGS- DIFFERENZEN	ERWIRTSCHAFTETES KONZERN- ERGEBNIS	GESAMT
01. Januar 2004	25.000	26.400	-416	2.923	53.907
Einstellung in Rücklagen					0
Ausschüttung				-2.000	-2.000
Konzernergebnis				5.404	5.404
Übrige Veränderungen			10		10
31. Dezember 2004	25.000	26.400	-406	6.327	57.321

Kapitalflussrechnung

des Aareon Konzerns nach IFRS

(Angaben in T€)	2004	2003
Periodenergebnis (einschließlich Ergebnisanteilen von Minderheitsgesellschaftern) vor Zinsergebnis, Steueraufwand und außerordentlichen Posten	13.220	11.432
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	8.187	8.942
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	243
Abschreibungen auf Goodwill	0	5.397
Verlust aus Endkonsolidierung	0	-266
Veränderung der langfristigen Rückstellungen	423	709
Zuschreibung bei Gegenständen des Sachanlagevermögens	0	-135
Gezahlte Ertragsteuern	-5.894	-7.195
Gezahlte sonstige Steuern	-911	-315
Gezahlte Zinsen	-938	-647
Erhaltene Zinsen	682	832
Zunahme/Abnahme (-) der kurzfristigen Rückstellungen	1.882	-479
Zunahme (-)/Abnahme der Vorräte	1.116	-491
Zunahme (-)/Abnahme der Forderungen und sonstige VG	-1.540	22.756
Zunahme (-)/Abnahme der latenten Steuern	833	1.870
Zunahme (-)/Abnahme der sonstigen Aktiva	275	-803
Zunahme/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten	1.879	-2.478
Zunahme/Abnahme (-) der sonstigen Passiva	414	203
Ein- und Auszahlungen aus außerordentlichen Posten	0	-19
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	19.628	39.556
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-20.694	-15.830
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-40	-2.105
Änderungen im Konsolidierungskreis	-75	-27
Erlöse aus dem Abgang von Gegenständen des AV	0	0
Abgänge von Gegenständen des Anlagevermögens	460	-582
Wechselkursbedingte Änderungen des Anlagevermögens	-15	193
Auszahlungen für den Erwerb weiterer Minderheitenanteile	0	0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-20.364	-18.351
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen der Gesellschafter	0	0
Veränderung der Anteile von Minderheitsgesellschaftern	85	-455
Auszahlungen an Minderheitsgesellschafter	-746	-645
Sonstige Kapitalveränderungen	0	112
Auszahlung an Gesellschafter	-2.000	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-2.661	-988
Wechselkursbedingte Änderung des Finanzmittelfonds	12	-200
Veränderungen der Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	-3.385	20.017
Zahlungsmittelfonds zu Beginn der Periode	30.111	10.094
Zahlungsmittelfonds am Ende der Periode	26.726	30.111

Anhang zum Konzernabschluss

Nachstehender Anhang ist verkürzt dargestellt und umfasst nicht sämtliche Angaben nach den International Financial Reporting Standards.

[1]

Allgemeine Angaben

[1.1]

Anwendung der gesetzlichen Vorschriften

Der Konzernabschluss der Aareon AG, Im Münchfeld 1-5, 55122 Mainz, wurde für das Geschäftsjahr 2004 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 2004 verpflichtend anzuwendenden International Financial Reporting Standards wurden berücksichtigt. Die Aareon AG hat von dem Wahlrecht des IFRS 3.85 Gebrauch gemacht und den IFRS 3 im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben bereits zum Januar 2004 angewendet. 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 § 315 a 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 die Immobilienwirtschaft. Auf dem deutschen Markt ist sie marktführend. Das Angebot umfasst alle wesentlichen Anforderungen für das Management von Wohn- und Gewerbeimmobilien: Beratung, Software, Services, Support und Training.

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

Zu den Kundengruppen zählen:

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

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,
- Consulting-Projekte,
- Kostenbeteiligung Aareon Kongress.

[1.2]

Angaben zur Geschäftstätigkeit

[1.3]

Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

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.

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€ 1.287 (Vorjahr T€ 1.348). Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats beliefen sich auf T€ 84 (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, die DSK GmbH in Berlin, erworben. Die Erstkonsolidierung erfolgt nach den Vorschriften des IFRS 3.

Änderungen des Konsolidierungskreises:

Voll konsolidierte Tochterunternehmen	INLAND	AUSLAND	INSGESAMT
01.01.2004	2	5	7
Zugänge durch Kauf	1	0	1
31.12.2004	3	5	8

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. Gemäß IFRS 3.85 wird die planmäßige Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert bereits 2004 ausgesetzt.

[2.2]

Konsolidierungsgrundsätze

Forderungen, Verbindlichkeiten, Umsätze, Zwischenergebnisse, Aufwendungen und Erträge zwischen den einbezogenen Unternehmen werden eliminiert. Für nicht dem Mutterunternehmen gehörende Anteile an 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.

[2.3]

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:

1€ =		BILANZ STICHTAGSKURS		GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DURCHSCHNITTSKURS	
		31.12.2004	31.12.2003	2004	2003
Großbritannien	GBP	0,7073	0,7048	0,6789	0,6931
Polen	PLN	4,0774	4,7019	4,5147	4,4476
Schweiz	CHF	1,5444	1,5579	1,5436	1,5237

[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 und sind überwiegend dem Segment IT-Solutions zugeordnet.

Im Berichtsjahr 2004 wird der Goodwill erstmalig nicht mehr linear abgeschrieben, sondern im Rahmen eines jährlichen Impairmenttests auf Werthaltigkeit hin überprüft.

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€ 14.547 für Forschung und Entwicklung aufgewendet, wobei T€ 4.725 aktiviert wurden (s. Kap 5.1.1).

[3.1.2]**Sachanlagevermögen**

Gegenstände des Sachanlagevermögens werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten i. S. v. 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.

	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 zu Grunde liegende Zins. Ist dieser nicht bekannt, wird ein Grenzfremdkapitalzins von 4% berücksichtigt.

(Angaben in T€)	2005	2006-2009	NACH 2009
Leasingzahlungen	2.507	2.291	
Abzinsungsbeträge	240	-185	
Barwerte	2.267	2.476	

Die Einnahmen aus zukünftigen unkündbaren Untermietverhältnissen betragen T€ 2.869.

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

(Angaben in T€)	2005	2006-2009	NACH 2009
Leasingzahlungen	1.230	1.691	94

Die erfolgswirksam erfassten Mindestleasingzahlungen betragen T€ 1.357.

[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 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.

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 realisierbarem Nettoveräußerungspreis andererseits. Dabei wird grundsätzlich der Nettoveräußerungspreis des Endprodukts zu Grunde gelegt.

[3.1.5]
Vorräte

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.

[3.1.6]
Latente Steuern

Bei der Berechnung der latenten Steuern wird die so genannte „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 so genannte „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 zu Grunde gelegt:

(in %)	2004	2003
Zinssatz	5,5	5,5
Gehaltstrend	2,25	2,25

[3.2.2]**Steuerrückstellungen**

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

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.

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. [3.3]
Ertrags- und Aufwandsrealisierung

Die Gesellschaft erzielt ihre Umsätze durch

- Beratungsprojekte und Training
- Software-Verkäufe und -Wartungsverträge
- ASP-Dienstleistungen
- Integrated Banking
- das Service-Portal Mareon
- Energiemanagement (einschließlich der Abrechnung von Heiz- und Betriebsnebenkosten)
- die Vermittlung von Versicherungen für die Immobilienwirtschaft

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 einer jährlichen Pauschale quartalsweise vereinnahmt.

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 zu Grunde 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 Projekts 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.

[4]

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung des Aareon Konzerns

[4.1]

Umsatzerlöse

in T€	UMSATZERLÖSE NACH GESCHÄFTSSEGMENTEN	
	2004	2003
IT-Solutions	100.220	101.966
IT-Services	39.190	39.454
Consulting	18.383	20.073
E-Business	0	11
Sonstige Erlöse	1.878	2.017
Gesamt	159.671	163.521

Der Umsatz im Geschäftssegment IT-Solutions ist im Vergleich zum Vorjahr um T€ 1.746 zurückgegangen. Dies resultiert im Wesentlichen aus niedrigeren Umsätzen im Bereich Integrated Banking (T€ -5.000). Teilweise kompensiert wurde dieser Rückgang durch eine Steigerung des Umsatzes im Bereich Energiemanagement (T€ 1.533) sowie eine Zunahme im Bereich Blue Eagle Inhouse durch verstärkten Lizenzverkauf. Der Erwerb des neuen Tochterunternehmens DSK GmbH beeinflusste den Umsatz ebenfalls positiv (T€ 2.150). Der Umsatzrückgang im Bereich Consulting ist auf reduzierte Sonderprogrammierung zurückzuführen.

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

in T€	UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN	
	2004	2003
Deutschland	145.617	147.903
International	14.054	15.618
Gesamt	159.671	163.521

in T€	2004	2003
Erträge aus Auflösung von Rückstellungen	2.217	1.726
Erträge aus Sachbezügen	836	715
Erträge aus Vermietung von Räumen	115	272
Erträge aus Weiterberechnungen		79
Erträge aus Auflösung und Herabsetzung von Einzel- und Pauschalwertberichtigungen	1.962	130
Sonstige Erträge	1.359	1.913
Gesamt	6.489	4.835

[4.2]

Sonstige betriebliche Erträge

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge resultiert im Wesentlichen aus der erhöhten Auflösung von Einzel- und Pauschalwertberichtigungen aufgrund der verbesserten Forderungsstruktur sowie aus der Auflösung von Rückstellungen.

in T€	2004	2003
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	5.699	2.976
Aufwendungen für bezogene Leistungen	42.872	41.130
Gesamt	48.571	44.106

[4.3]

Materialaufwand

Der Materialaufwand ist gegenüber dem Vorjahr um T€ 4.465 gestiegen. Dies ist bedingt durch den verstärkten Materialeinsatz im Rahmen des SAP-Projektgeschäftes bzw. verstärkter Blue-Eagle-Aktivitäten sowie durch die neu erworbene Tochtergesellschaft DSK GmbH.

[4.4]

Personalaufwand/Mitarbeiter

in T€	2004	2003
Gehälter	59.403	57.632
Soziale Abgaben	12.432	12.368
davon Aufwendungen für Altersversorgung	2.451	2.166
Gesamt	71.835	70.000

Der Personalaufwand ist gegenüber dem Vorjahr um T€ 1.835 gestiegen. Dies ist im Wesentlichen auf die erstmalige Einbeziehung der neuen Tochtergesellschaft DSK GmbH und die erhöhte Anzahl an Mitarbeitern zurückzuführen.

Durchschnittszahl der Mitarbeiter – ohne Geschäftsführer, Aushilfen und Auszubildende:

	2004	2003
Deutschland	839	819
Übriges Europa	176	175
Gesamt	1.015	994

[4.5]

Sonstige betriebliche Aufwendungen

in T€	2004	2003
Raumkosten	6.729	6.935
Leasing/Mieten	507	613
Rechts-, Prüfungs- und Beratungskosten	3.412	4.278
Werbung / Marketing	2.920	4.007
Reisekosten	3.533	3.210
Sonstige Personalaufwendungen	1.105	770
Weiterbildung	1.193	1.158
Kraftfahrzeugkosten	2.321	2.018
Kommunikationskosten	1.217	1.209
Wertberichtigungen und Abschreibungen auf Forderungen	1.218	918
Instandhaltungskosten	923	1.147
Versicherungsbeiträge	528	765
Büromaterial, Drucksachen, Zeitschriften	485	572
Leiharbeitsplätze	779	864
Aufsichtsrats- und Beiratskosten	462	480
Andere sonstige betriebliche Aufwendungen	1.740	1.380
Gesamt	29.072	30.324

Der sonstige betriebliche Aufwand ist um T€ 1.252 gesunken. Dies resultiert zum Einen aus geringeren Raumkosten aufgrund einer Mietnebenkostensenkung. Zum Anderen konnte der Beratungsaufwand für interne Projekte reduziert werden. Ebenso konnte der Marketingaufwand aufgrund von Kosteneinsparungen gesenkt werden.

in T€	2004	2003
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	682	832
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	938	647
Gesamt	-256	185

[4.6]
Zinsergebnis

Das niedrigere Finanzergebnis resultiert im Wesentlichen aus dem Zinsaufwand aufgrund der im Berichtsjahr für den Veranlagungszeitraum 1999-2002 durchgeführten Betriebsprüfung bei der Aareon AG und Aareon Deutschland GmbH.

in T€	2004	2003
Außerordentliche Erträge	0	0
Außerordentliche Aufwendungen	0	19
Gesamt	0	-19

[4.7]
Außerordentliches Ergebnis

in T€	2004	2003
Inländische Ertragsteuern	5.195	5.053
Ausländische Ertragsteuern	10	272
Tatsächlicher Steueraufwand	5.205	5.325
Latenter Steueraufwand/-ertrag Inland	689	1.870
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5.894	7.195

[4.8]
Steuern vom Einkommen
und vom Ertrag

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 2004 gültige Konzernsteuersatz von 40,1% mit dem Ergebnis vor Steuern multipliziert.

Die sonstigen Unterschiede resultieren im Wesentlichen aus den Steuereffekten aus konsolidierungsrelevanten Aufrechnungsdifferenzen.

in T€	2004	2003
Ergebnis vor Ertragsteuern	12.053	11.282
Gewerbesteuer	2.254	2.110
Körperschaftsteuer	2.450	2.293
Solidaritätszuschlag	135	126
Erwarteter Steueraufwand/Steuerertrag	4.839	4.529
Überleitung:		
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	309	2.724
Steuern Vorjahre	1.670	-786
Änderung Steuersatz latente Steuern Inland	71	94
Sonstige Unterschiede	-995	634
Ausgewiesener Steueraufwand	5.894	7.195

Erläuterungen zur Bilanz des Aareon Konzerns

[5]

Aktiva

[5.1]

in T€	GEWERBLICHE SCHUTZRECHTE UND ÄHNLICHE RECHTE UND WERTE	GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT	GELEISTETE ANZAHLUNGEN	INSGESAMT
Anschaffungskosten				
01.01.2004	17.018	44.595	793	62.406
Zugänge	7.893	7.376	34	15.303
Abgänge	671	0	380	1.051
Umrechnungsdifferenz	8	-10	2	0
31.12.2004	24.248	51.961	449	76.658
Kumulierte Abschreibungen				
01.01.2004	11.123	33.538	0	44.661
Zugänge	2.348	0	0	2.348
Abgänge	602	0	0	602
Umrechnungsdifferenz	2	-4	0	-2
31.12.2004	12.871	33.534	0	46.405
Nettobuchwert 31.12.2004	11.377	18.427	449	30.253
Nettobuchwert 31.12.2003	5.895	11.057	793	17.745

[5.1.1]

Immaterielle
Vermögensgegenstände

Die Zugänge bei den „gewerblichen Schutzrechten und ähnlichen Rechten und Werten“ betreffen im Wesentlichen die Aktivierung der Entwicklungskosten für Blue Eagle Release 2.0 sowie Weiterentwicklungen ausländischer Inhouse-Lösungen, die in Übereinstimmung mit IFRS/IAS 38 aktiviert wurden. Die Aktivierung erfolgte in Höhe der mit einem einheitlichen Tagessatz erbrachten Entwicklungsleistungen sowie anteiliger Kosten der Projektsteuerung.

Von den Abschreibungen des laufenden Geschäftsjahres entfallen T€ 157 auf außerplanmäßige Abschreibungen.

[5.1.2]
Sachanlagen

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					
01.01.2004	14.029	2.262	34.317	15	50.623
Zugänge	526	490	5.154	26	6.196
Umbuchungen	13	0	2	-15	0
Abgänge	141	3	9.237	0	9.381
Umrechnungsdifferenz	-3	-9	28	0	16
31.12.2004	14.424	2.740	30.264	26	47.454
Kumulierte Abschreibungen					
01.01.2004	8.647	1.522	22.944	0	33.113
Zugänge	524	247	5.488	0	6.259
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Abgänge	141	3	9.176	0	9.320
Umrechnungsdifferenz	-2	-8	12	0	2
31.12.2004	9.028	1.758	19.268	0	30.054
Nettobuchwert 31.12.2004	5.396	982	10.996	26	17.400
Nettobuchwert 31.12.2003	5.382	740	11.373	15	17.510

Davon gemietete Vermögenswerte

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					
01.01.2004	0	0	27.774	0	27.774
Zugänge	0	0	1.719	0	1.719
Zuschreibungen	0	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	2.599	0	2.599
Umrechnungsdifferenz	0	0	0	0	0
31.12.2004	0	0	26.894	0	26.894
Kumulierte Abschreibungen					
01.01.2004	0	0	22.239	0	22.239
Zugänge	0	0	2.875	0	2.875
Zuschreibungen	0	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	2.599	0	2.599
Umrechnungsdifferenz	0	0	0	0	0
31.12.2004	0	0	22.515	0	22.515
Nettobuchwert 31.12.2004	0	0	4.379	0	4.379
Nettobuchwert 31.12.2003	0	0	5.535	0	5.535

[5.1.3]
Finanzanlagen

in T€	BETEILIGUNG	WERTPAPIERE DES ANLAGE- VERMÖGENS	AUSLEIHUNGEN AN VERBUNDENE UNTERNEHMEN	SONSTIGE AUSLEIHUNGEN	INSGESAMT
Anschaffungskosten					
01.01.2004	39	2	333	4.511	4.885
Zugänge	40	0	0	0	40
Zuschreibungen	0	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Abgänge	54	0	0	224	278
31.12.2004	25	2	333	4.287	4.647
Kumulierte Abschreibungen					
01.01.2004	16	0	333	496	845
Zugänge	0	0	0	0	0
Zuschreibungen	0	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Abgänge	16	0	0	0	16
31.12.2004	0	0	333	496	829
Nettobuchwert 31.12.2004	25	2	0	3.791	3.818
Nettobuchwert 31.12.2003	23	2	0	4.015	4.040

Unter den sonstigen Ausleihungen wird eine Termingeldanlage in Höhe von T€ 2.660 bei der Landesbank Rheinland-Pfalz ausgewiesen. Die Termingeldanlage dient der Sicherung der Bürgschaftserklärung für die Mitgliedschaft in zwei Zusatzversorgungskassen.

[5.1.4]
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.

Für die ausgewiesenen Vorräte bestehen keine Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen.

in T€	2004	2003
Forderungen aus noch nicht abgerechneten Aufträgen	712	508
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	0	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	15.914	14.621
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	427	599
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	234	144
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	0	0
Forderungen gegenüber Gesellschaftern	0	0
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	0	0

[5.1.5]
Forderungen

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

in T€	2004	2003
Bis zum Stichtag als Ertrag vereinnahmte Auftragslöse	1.222	1.754
Bis zum Stichtag als Aufwand erfasste Auftragskosten	-668	-904
Bis zum Stichtag als Aufwand erfasste Impairmentabschreibungen	-51	0
Kumulierte ausgewiesene Gewinne abzüglich Verluste	503	850
Forderungen aus noch nicht abgerechneten Aufträgen	1.321	1.754
Erhaltene Anzahlungen	-609	-1.246
Saldo der Fertigungsaufträge	712	508
Der Saldo setzt sich zusammen aus:		
Aktivischem Saldo der Fertigungsaufträge, bei denen die Kosten einschließlich Gewinn- oder Verlustanteil die erhaltenen Anzahlungen übersteigen	712	508
Passivischem Saldo der Fertigungsaufträge, bei denen die erhaltenen Anzahlungen die Kosten einschließlich Gewinn- oder Verlustanteil übersteigen	0	0

Nähere Erläuterungen zu den Forderungen aus den noch nicht abgerechneten Aufträgen sind unter Kapitel 3.3 „Ertrags- und Aufwandsrealisierung“ auf Seite 57 f. ersichtlich. Die als Ertrag vereinnahmten Auftragslöse reduzierten sich im Berichtsjahr um T€ -532.

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

Im Berichtsjahr wurden insgesamt Wertberichtigungen auf Forderungen in Höhe von T€ 1.218 vorgenommen. Der Aufwand ist bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

[5.1.6]
Sonstige
Vermögensgegenstände

in T€	2004	2003
Sonstige Vermögensgegenstände	5.657	5.704
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	0	0

Die „Sonstigen Vermögensgegenstände“ beinhalten im Wesentlichen Steuererstattungsansprüche.

[5.1.7]
Wertpapiere des
Umlaufvermögens

Wertpapiere des Umlaufvermögens werden zum 31.12.2004 nicht gehalten.

[5.1.8]
Liquide Mittel

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

Liquide Mittel nach Fristigkeit:

in T€	2004	2003
Guthaben bei Banken	26.726	30.111
Zahlungsmittel mit Laufzeiten bis zu 3 Monaten	26.726	30.111

[5.1.9]
Rechnungsabgrenzungsposten

Unter dieser Position werden im Wesentlichen Abgrenzungen für Miete und Leasing sowie für Wartungsaufwendungen und Lizenzgebühren ausgewiesen.

in T€	2004	2003
Pensionsrückstellungen	1.289	1.249
Verbindlichkeiten	1.899	2.309
Sonstige Rückstellungen	860	950
Verlustvorräte Inland	1.186	1.130
Verlustvorräte Ausland	456	754
Sonstiges	808	157
Aktive latente Steuern	6.498	6.549
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.290	784
Sachanlagen	1.752	2.214
Sonstiges	271	532
Passive latente Steuern	4.313	3.530

[5.1.10]
Latente Steuern

Von den aktiven latenten Steuern haben T€ 6.202 eine Fristigkeit von über einem Jahr. Von den passiven Latenzen sind T€ 500 kurzfristig und T€ 3.813 langfristig. Die nicht genutzten steuerlichen Verlustvorräte, für die keine aktiven latenten Steuern berücksichtigt wurden, betragen T€ 4.081.

Passiva

[5.2]

Das gezeichnete Kapital der Aareon AG setzt sich per 31. Dezember 2004 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.

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, Hamburg, sowie die DSK GmbH, Berlin.

[5.2.5]
Rückstellungen

Entwicklung der Rückstellungen:

in T€	STAND 01.01.2004	ZUFÜHRUNG	VERBRAUCH	AUFLÖSUNG	STAND 31.12.2004
Pensionsrückstellungen	17.676	1.276	854	0	18.098
Steuerrückstellungen	506	4.074	383	4	4.193
Sonstige Rückstellungen	19.509	12.423	12.010	2.217	17.705
Gesamt	37.691	17.773	13.247	2.221	39.996

Der Zahlungsmittelabfluss der Rückstellungen wird wie folgt erwartet:

in T€	BIS I JAHR	ÜBER I JAHR
Pensionsrückstellungen	859	17.239
Steuerrückstellungen	4.193	
Sonstige Rückstellungen	13.668	4.037
Gesamt	18.720	21.276

Die Steuerrückstellungen betreffen im Wesentlichen Steuern früherer Jahre aus Betriebsprüfung.

Entwicklung der Pensionsrückstellung:

[5.2.6]

Rückstellungen für Pensionen
und ähnliche Verpflichtungen

	T€	T€
Pensionsrückstellung zum 01.01.2004		
1. Pensionsrückstellung zum 31.12.2003 (accrued pension cost)		17.676
Aufwand für das Wirtschaftsjahr 2004		
2. Nettoaufwand für das Wirtschaftsjahr 2004		
a) Dienstzeitaufwand (Service cost)	263	
b) Verzinsung PBO (Interest cost)	1.006	
c) Amortization		
- Gains (-)/Losses	7	
- Prior service cost		
- Initial net obligation		
3. Inanspruchnahme tatsächlich	854	
4. Sonstige Zuführungen und Transfers		
Pensionsrückstellung zum 31.12.2004		18.098
Verpflichtungen zum 01.01.2004		
Projected Benefit Obligation (PBO) zum 01.01.2004		18.199
Aufwand für das Wirtschaftsjahr 2004		
5. Nettoaufwand für das Wirtschaftsjahr 2004		
a) Dienstzeitaufwand (Service cost)	263	
b) Verzinsung PBO (Interest cost)	1.006	
c) Amortization		
- Gains (-)/Losses	7	
- Prior service cost		
- Initial net obligation		
6. Inanspruchnahme tatsächlich	854	
7. Sonstige Zuführungen und Transfers		
8. Actuarial Gain (-)/Loss	488	
Pensionsverpflichtung zum 31.12.2004		19.109

[5.2.7]

Sonstige Rückstellungen

in T€	STAND 01.01.2004	ZUFÜHRUNG	VERBRAUCH	AUFLÖSUNG	UMBUCHUNG	STAND 31.12.2004
Gewährleistungen	2.175	32	0	588	0	1.619
Gehaltsbestandteile Mitarbeiter	1.997	1.292	951	63	-334	1.941
Sonstige Lieferantenverbindlichkeiten	2.229	0	2.229	0	0	0
Jubiläumsverpflichtungen	2.789	368	113	117	0	2.927
Urlaubsansprüche	1.696	2.281	1.733	10	0	2.234
Tantiemen, Sonderzahlungen	4.072	4.094	3.648	434	0	4.084
Vorruhestandsverpflichtungen	149	66	120	25	0	70
Übrige Rückstellungen	4.402	4.290	3.216	980	334	4.830
Gesamt	19.509	12.423	12.010	2.217	0	17.705

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 zu Grunde gelegt.

Darüber hinaus wurden für einzelne Risiken gesonderte Rückstellungen gebildet.

Rückstellungen für sonstige Lieferantenverbindlichkeiten stellen Verpflichtungen für erfolgte Lieferungen und erbrachte Dienstleistungen dar und werden abweichend zum Vorjahr unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen.

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 31.12.2004	WERT AM 31.12.2003
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	0	0	0	16
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	305	0	0	305	357
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.386	2.476	0	9.862	10.336
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	3.075	0	0	3.075	2.876
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	0	0	0	0	2
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	0	0	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten	6.263	0	0	6.263	4.038
Gesamt	17.029	2.476	0	19.505	17.625

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr betreffen die Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen.

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.

Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten überwiegend die Rückstellungen aus sonstigen Lieferantenrechnungen sowie Verbindlichkeiten aus Steuern.

Unter dieser Position werden im Wesentlichen Abgrenzungen für zukünftige Wartungserlöse ausgewiesen.

[5.2.9]
Rechnungsabgrenzungsposten

[6]**Sonstige Erläuterungen****[6.1]****Sonstige finanzielle
Verpflichtungen**

Gliederung der Nominalwerte der sonstigen finanziellen Verpflichtungen nach Fälligkeiten:

in T€	2005	2006-2009	NACH 2009
Lizenzverträge	0	64.000	25.000
Mietverträge	3.656	8.753	2.004
Leasingverträge	3.799	3.995	94
Sonstige Verträge	492	429	0
Gesamt	7.947	77.177	27.098

[7]**Kapitalflussrechnung**

Als Zahlungsmittelfonds werden die Zahlungsmittel mit Laufzeiten bis zu drei Monaten zu Grunde 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 2004 sowie für das Vorjahr erläutert, und zwar getrennt nach Mittelzu- und Mittelabflüssen aus dem laufenden Geschäft, aus der Investitions- und 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 der laufenden Geschäftstätigkeit“ in Höhe von T€ 19.628 resultiert im Wesentlichen aus dem Konzernjahresüberschuss. Der „Cashflow aus der Investitionstätigkeit“ beträgt T€ -20.364. Der „Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit“ in Höhe von T€ -2.661 ergibt sich hauptsächlich aus der Ausschüttung an die Aareal Bank AG sowie an die Minderheitsgesellschafter.

Organe der Gesellschaft

[8]

Karl-Heinz Glauner, Vorsitzender Aareal Bank AG, Wiesbaden	Vorstandsvorsitzender im Ruhestand	[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	
Hermann J. Merkens Aareal Bank AG	Vorstand	
Dr. Manfred Schlottke Telekom Forum	Wirtschaftsberater	
Christof Schörnig Aareal Bank AG	Vorstand	
Dr. Manfred Alflen	Vorstandsvorsitzender	[8.2] Vorstand
Lothar Gebhard	Vorstand Vertrieb	
Jürgen Pfeiffer	Vorstand Consulting	
Joachim Tonassi bis 30.09.2004	Vorstand Produkte und 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 in den 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 Reporting Standards (IFRS).

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

Mainz, den 28. Januar 2005

Der Vorstand



Dr. Manfred Alflen



Lothar Gebhard



Jürgen Pfeiffer

Der vorstehende Konzernabschluss, bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, wurde verkürzt dargestellt. Zum vollständigen Konzernabschluss wurde folgender Bestätigungsvermerk erteilt:

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 2004 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 sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres des Konzerns.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 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 31. Januar 2005

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 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 2004, 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 2004 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 den Verhandlungen des Bilanz- und Prüfungsausschusses sowie des Aufsichtsrates 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 Joachim Tonassi ist zum Ablauf des 30.09.2004 aus dem Vorstand der Gesellschaft ausgeschieden, um sich dem Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes als Geschäftsführer der Aareon Deutschland GmbH widmen zu können. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Joachim Tonassi für die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit.

Mainz, im März 2005

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

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

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

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

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

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

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

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

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

DSK GmbH
Mecklenburgische Straße 57
14197 Berlin
Tel.: +49 30 89786-461
Fax: +49 30 89786-469

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

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 44 86432-00
Fax: +41 44 86432-01

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 2005

TERMIN	VERANSTALTUNG	VERANSTALTER	ORT	
Mai	19./20.5.	Aareon Kongress	Aareon AG	Garmisch-Partenkirchen
Juni	02.06.	Produkttag Vorstudie	Aareon AG	Leipzig
	15.06.	Aareon-Kudentag	Aareon AG	München
	16.06.	Aareon-Kudentag	Aareon AG	Nürnberg
	20.06.	Aareon-Kudentag	Aareon AG	Oldenburg
	21.06.	Aareon-Kudentag	Aareon AG	Braunschweig
	21.06	Aareon-Kudentag	Aareon AG	Mainz
	22.06.	Aareon-Kudentag	Aareon AG	Hamburg
	22.06.	Aareon-Kudentag	Aareon AG	Thüringen
	23.06.	Aareon-Kudentag	Aareon AG	Barth
	23.06.	Aareon-Kudentag	Aareon AG	Sachsen-Anhalt
	23.06	Aareon-Kudentag	Aareon AG	Stuttgart
	29.06.	Aareon-Kudentag	Aareon AG	Sachsen
	Juli	06.07.	Fachforum Aareon Energiemanagement	Aareon AG
September	14./15.09.	WohnData Change	Aareon AG	Lübeck
	15.09.	Fachforum Aareon Energiemanagement	Aareon AG	Bamberg
	22./23.09.	Anwendertreffen Süd	Aareon AG	N. N.
	29./30.09.	Anwendertreffen Ost/Mitte	Aareon AG	N. N.
Oktober	05.10.	Produkttag	Aareon AG	Regensburg
	10. - 12.10	Expo Real	Messe München GmbH	München
	18./19.10	Anwendertreffen Mainz/Stuttgart	Aareon AG	Heidelberg
November	09./10.11.	Anwendertreffen Nord	Aareon AG	Walsrode

Impressum

Herausgeber

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

Gestaltung

3st kommunikation GmbH, Mainz

Fotografie

Stefan Wildhirt, Offenbach (S. 4, 6, 7)

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