

Das Geschäftsjahr 2005 stand für die MPC Capital AG im Zeichen der Produktinnovationen. Mit dem Konzept des Real Estate Opportunity-Fonds, der Fortrust Anleihe und dem britischen Lebensversicherungsfonds wurden gleich drei neue Produkte zur Marktreife geführt. Sie erzielten bereits im ersten Jahr einen Anteil von 20% am eingeworbenen Eigenkapital. Mit einem platzierten Eigenkapital von EUR 974 Millionen (Vorjahr: EUR 1,093 Millionen), einem Umsatz von EUR 191,3 Millionen (Vorjahr: EUR 240,2 Millionen), einem Ergebnis pro Aktie von EUR 4,10 (Vorjahr: EUR 4,93) und einer Dividende von EUR 4,00 (Vorjahr: EUR 4,00) erreichte das Hamburger Unternehmen das zweitbeste Ergebnis der elfjährigen Unternehmensgeschichte. Die Bilanzsumme von EUR 187,2 Millionen und die Eigenkapitalquote von 73% bilden weiterhin ein hervorragendes finanzielles Fundament. MPC Capital behauptete im dritten Jahr in Folge die Gesamtmarktführerschaft für geschlossene Beteiligungsmodelle.

# Konzern-Lagebericht 2005

37	Geschäft und Rahmenbedingungen	58	Strukturierte Produkte
43	Geschäftsverlauf 2005	60	Private Equity-Fonds
46	Immobilienfonds	62	Sonstige Beteiligungen
50	Schiffsbeteiligungen	67	Nachtragsbericht
54	Lebensversicherungsfonds	68	Risikobericht
		71	Prognosebericht

## GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

### Allgemeine Konjunktorentwicklung

Die deutsche Wirtschaft profitierte auch 2005 weiter von einem positiven internationalen Umfeld. Getragen durch den Export lag die gesamtwirtschaftliche Produktion über das ganze Jahr kalenderbereinigt auf dem Niveau des Jahres 2004. Infolge von Verzerrungen durch die unterschiedliche Zahl von Arbeitstagen fiel der reale Anstieg des **Bruttoinlandsprodukts** mit 0,9% geringer aus als im Vorjahr (1,6%).

Das Preisniveau in Deutschland stieg um 2,0%. Dies ist die höchste Jahresteuersatzrate seit 2001. Neben den Erhöhungen von Tabak- und Kraftfahrzeugsteuer sind vor allem die Energiepreise für die Beschleunigung der Preisentwicklung verantwortlich.

Der private Konsum stagnierte auf dem Niveau des Vorjahres. Vor allem durch die Energieverteuerung und die anhaltend ungünstige Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt bildete der private Verbrauch weiterhin die Schwachstelle der konjunkturellen Entwicklung. Für das Wirtschaftswachstum war der dynamische Außenhandel nahezu allein verantwortlich. Die Exportleistung stieg im Zuge des expandierenden Welthandels real um 6,2%.

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist ein Maß für die wirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft in einem bestimmten Zeitraum.

Der IWF ist eine Sonderorganisation der Vereinten Nationen und eine Schwesterorganisation der Weltbank-Gruppe mit Sitz in Washington D.C., USA, zur Förderung der internationalen Zusammenarbeit in der Währungspolitik, Ausweitung des Welthandels, Stabilisierung von Wechselkursen etc.

## Expansion der Weltwirtschaft und Anstieg der Aktienmärkte

Die Weltwirtschaft befindet sich trotz der Ölpreisentwicklung weiter auf Expansionskurs und wird nach Schätzungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) im Jahr 2005 um 4,3% wachsen. Wachstumsmotoren der globalen Ökonomie sind die anhaltende Dynamik in China (IWF-Schätzung: +9%) und die robuste Entwicklung in den USA (IWF-Schätzung: +3,5%).

Die US-Notenbank Federal Reserve setzte im Berichtsjahr ihre Zinspolitik der kleinen Schritte aufgrund der anhaltend expansiven Geld- und Finanzpolitik in den USA fort. Der amerikanische Leitzins (Federal Funds Rate) kletterte in acht Schritten jeweils um 0,25% von 2,25% auf 4,25%. Demgegenüber erhöhte die Europäische Zentralbank für die Euro-Zone den Hauptrefinanzierungssatz im Verlauf des Jahres nur einmal am 6. Dezember 2005 von 2% auf 2,25%.

Die Aktienmärkte entwickelten sich 2005 positiv. Dies spiegelte sich in einem Anstieg der globalen Leitindizes wider. Insbesondere die gute Ertragslage der Unternehmen und das gesamtwirtschaftliche Wachstum ließen die Kurse an den Leitbörsen steigen. Der Deutsche Aktienindex DAX beendete das Jahr 2005 mit einem Plus von 27% bei 5.408 Punkten (XETRA-Schlusskurs). Seinen Tiefstand verzeichnete der DAX am 28. April 2005 mit 4.178,10 Punkten und einem Minus von gerade einmal 0,6% gegenüber dem Jahresbeginn. Sein Jahreshoch erreichte er am 29. Dezember 2005 mit 5.458,58 Punkten und einem Plus von rund 30%.

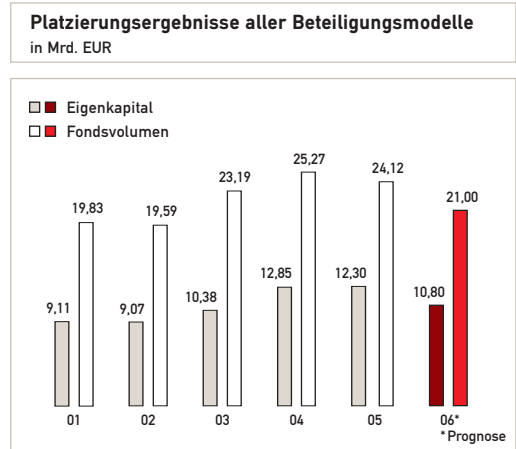
Der Euro verzeichnete im Jahr 2005 eine Abschwächung von 1,6% gegenüber den wichtigsten Währungen. Besonders hervorzuheben ist dabei der Rückgang gegenüber dem US-Dollar. Anfang 2006 lag der Euro 2,8% unter dem Durchschnittsniveau des Jahres 2005.

## Entwicklung der Branche

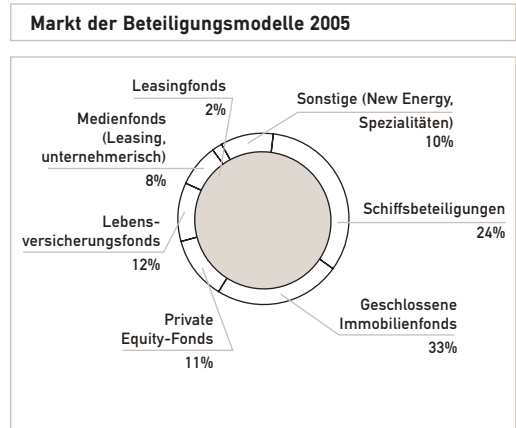
**Markt für Beteiligungsmodelle verfehlt Vorjahresergebnis knapp** Der Markt für geschlossene Fonds in Deutschland hat die Höchstmarke des Jahres 2004 mit EUR 12,30 Milliarden nur knapp verfehlt. Gründe für den Rückgang um gut 4% sehen die Experten in der Abschaffung der verbliebenen Steuervorteile sowie in der Einführung der Prospektprüfung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), die den laufenden Vertrieb im Juli 2005 verzögert hat.

**Globale Vermögen der Zielgruppe wachsen** Das Weltwirtschaftswachstum und die steigende Marktkapitalisierung sind die wichtigsten Faktoren für das Wachstum der weltweiten Vermögen der High-Net-Worth-Individuals (HNWI's) um 8,2% auf USD 30,8 Billionen in 2004. Zu diesem Ergebnis kommen die Autoren des im Juni 2005 veröffentlichten „World Wealth Report 2005“. Das Wachstum beschleunigte sich im Vergleich zu den 7,7% der Vorperiode nochmals deutlich. Mit einem Zuwachs von knapp 10% erhöhte sich die Zahl der HNWI's vor allem in Nordamerika. Dort leben mit nunmehr 2,7 Millionen HNWI's mehr Dollarmillionäre als in Europa, wo im vergangenen Jahr insgesamt 2,6 Millionen HNWI's gezählt wurden. Für die kommenden Jahre erwarten die Experten eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des globalen Vermögens von 6,5%. Im Jahr 2009 soll dieses USD 42,2 Billionen erreicht haben.

Nach einer Phase der Konsolidierung der Vermögensstruktur wohlhabender Privatkunden sorgten steigende Aktienmärkte und niedrige Zinsen für ein wiederkehrendes Interesse an Aktien und eine weiter steigende Nachfrage nach renditeorientierten alternativen Investments. Die Dynamik im Markt der geschlossenen Fonds im Jahr 2005 dokumentiert das Vertrauen der Anleger in die sachwert- und renditeorientierten Kapitalanlagen. Der Anteil der alternativen nicht korrelierten Kapitalanlagen stieg von 13% auf 14% des Gesamtportfolios in 2004. Sie bilden nach Aktien (34%) und festverzinslichen Kapitalanlagen bereits die drittgrößte Anlageform der Asset Allocation vermögenger Privatkunden.



Quelle: Loipfinger, Marktanalyse der Beteiligungsmodelle 2006



Die Zahl der deutschen Anleger, die in geschlossene Fonds investierten, erreichte im Jahr 2005 einen neuen Rekordwert. Mit 409.000 Anlegern stieg die Zahl der Zeichner geschlossener Kapitalanlageprodukte im Vergleich zum Vorjahr um 10%.

Der Vertrieb geschlossener Fonds über Banken und Sparkassen weitete sich von einem Anteil am platzierten Eigenkapital in Höhe von 57% im Vorjahr auf 59% aus. Wegen des rückläufigen Gesamtmarktes wurde dieser Anstieg mit einem in absoluten Größen konstant gehaltenen Platzierungsvolumen erreicht.

Innerhalb der Branche beschleunigte sich im Jahr 2005 nochmals der Trend zu einer weiteren Konzentration. 2004 erreichten 10% der Initiatoren einen Anteil von 67% am platzierten Volumen. Im Berichtsjahr repräsentierte diese Gruppe 80% des Marktvolumens.

**Rekordjahr für Schiffsbeteiligungen und Private Equity** Die platzierungsstärkste Produktgruppe bildeten mit einem eingeworbenen Eigenkapital von EUR 4,0 Milliarden im Jahr 2005 unverändert die geschlossenen Immobilienfonds. Der Anteil der Immobilienfonds am **platzierten Eigenkapital** ging allerdings von 41% im Jahr 2004 auf 33% zurück. Angebote mit ausländischen Immobilien repräsentierten dabei ein Fünftel des Eigenkapitalvolumens.

Der Marktanteil des Geschäftsbereichs Schiffsbeteiligungen ist von 23% im vergangenen Jahr auf 24% im Jahr 2005 leicht gestiegen. Insgesamt flossen EUR 3 Milliarden in diese Beteiligungsmodelle.

Die Belebung des Private Equity-Marktes zeigt sich auch in den Platzierungszahlen des Jahres 2005. Mit EUR 1,4 Milliarden konnten die Private Equity-Fonds ihr Volumen nahezu verdoppeln und ihren Marktanteil von 6% auf 11% steigern.

Die Lebensversicherungsfonds haben ihren Marktanteil von 9% in 2004 auf 12% weiter ausgebaut und bilden eine solide Säule im Produktangebot der geschlossenen Kapitalanlagen. EUR 1,5 Milliarden Eigenkapital wurden in Produkte auf Basis gebrauchter Lebensversicherungspolice investiert.

**Börsengänge rücken Emissionshäuser in den Blickpunkt** Bis zum vierten Quartal des Jahres 2005 war MPC Capital das einzige börsennotierte Emissionshaus in Deutschland. Durch die Börsengänge weiterer Marktteilnehmer erfuhr die Branche eine Steigerung der öffentlichen Wahrnehmung sowohl bei Kapitalmarktakteuren als auch bei der breiten Öffentlichkeit. Als Marktführer profitiert MPC Capital von dieser Entwicklung: Einerseits verfügt MPC Capital über eine fünfjährige Erfahrung im Dialog mit dem Kapitalmarkt, andererseits gibt die mit einer Börsennotierung verbundene Transparenz der gelisteten Unternehmen MPC Capital die Möglichkeit einer klaren Differenzierung und Positionierung.

Das platzierte Eigenkapital umfasst die Summe der von Anlegern in Kapitalanlagekonzepten getätigten Investments und ist Indikator für die Konzeptions- und Vertriebsstärke eines Emissionshauses.

## Geschäft des MPC Capital-Konzerns

Das Hamburger Unternehmen entwickelt, initiiert und vertreibt renditeorientierte und steueroptimierte Kapitalanlagen. Das Spektrum reicht von geschlossenen Immobilienfonds über Schiffsbeteiligungen und Lebensversicherungsfonds bis hin zu Private Equity- und Investmentfonds. Im Berichtszeitraum diversifizierte Produktneueinführungen wie der Real Estate Opportunity-Fonds und die Forttrust Anleihen das Leistungsangebot weiter. Die Anlagestrategien orientieren sich bei allen Investments aus dem Hause MPC Capital an den wirtschaftlichen und steuerlichen Voraussetzungen der Märkte sowie an den Bedürfnissen der Anleger.

**MPC Capital auch 2005 Gesamtmarktführer** Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr positionierte sich die MPC Capital-Gruppe als Marktführer im Bereich der **geschlossenen Fonds** in Deutschland. Dies dokumentiert die Studie „Marktanalyse der Beteiligungsmodelle 2006“ des Fachjournalisten Stefan Loipfinger.

Geschlossene Fonds sind Gesellschaften, die zur Finanzierung größerer und feststehender Investitionsobjekte das Kapital mehrerer Anleger bündeln. Das Fondsvolumen ist bereits mit Fondsaufgabe fixiert.

Zwar sank der Marktanteil des MPC Capital-Konzerns gemessen am platzierten Eigenkapital von 8,5% auf 6,7%, das platzierte Eigenkapital von EUR 974 Millionen untermauert jedoch die unangefochtene Marktführerschaft in Deutschland. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Statistik ausschließlich den deutschen Markt betrachtet und bestimmte Produkte der MPC Capital wie beispielsweise die Forttrust Anleihe nicht einbezieht. Das platzierte Eigenkapital des MPC Capital-Konzerns sank gegenüber dem Rekordjahr 2004 (EUR 1.093 Millionen) um 11%. Die bewusste Zurückhaltung bei der Initiierung in den Kern-Produktlinien Immobilienfonds und Schiffsbeteiligungen wurde durch die innovativen Produktneueinführungen nicht gänzlich kompensiert. Innerhalb der einzelnen Geschäftsbereiche zählt MPC Capital zu den führenden Emissionshäusern. Im Bereich der Immobilienfonds und der Lebensversicherungsfonds mit deutschen Policen bleibt MPC Capital der unangefochtene Marktführer. Die Statistik für die Schiffsbeteiligungen und Private Equity-Fonds sieht MPC Capital unter den platzierten Emissionshäusern.

Platzierungsvolumen MPC Capital-Konzern in 2005	Platziertes Eigenkapital (ohne Agio) in Mio. EUR	Anteil am Branchenumsatz in Deutschland in %	Rang unter den Initiatoren <sup>2)</sup>
Alle Beteiligungsmodelle	974 <sup>1)</sup>	6,7	1
Immobilienfonds gesamt	409	9,1	1
<i>Davon: Holland-Immobilienfonds</i>	156	43,8	1
<i>Kanada-Immobilienfonds</i>	121	64,1	1
<i>England-Immobilienfonds</i>	9	2,4	5
<i>Real Estate Opportunity</i>	117	–	–
Schiffsbeteiligungen	310	10,1	2
Lebensversicherungsfonds	118	8,1	1
Strukturierte Produkte	62	–	–
Private Equity-Fonds	38	2,5	9

<sup>1)</sup> Platziertes Konzern-Gesamtvolumen inkl. offener Investmentfonds und sonstiger unternehmerischer Beteiligungen.  
Es kann zu rundungsbedingten Abweichungen kommen.

<sup>2)</sup> Quelle: MPC Capital/Loipfinger, Marktanalyse der Beteiligungsmodelle 2006

Die MPC Münchmeyer Petersen Capital Austria AG konnte ihre Wachstumsgeschichte fortschreiben und 2005 das platzierte Eigenkapital um 16% von EUR 137,7 Millionen auf EUR 157,5 Millionen steigern. Das breite Angebot alternativer Kapitalanlagen sowie die intensive, serviceorientierte Zusammenarbeit mit institutionellen und freien Vertriebspartnern begründen die führende Position der MPC Capital im österreichischen Markt und fanden den Zuspruch der österreichischen Anleger.

Den Schwerpunkt der Aktivitäten der niederländischen MPC Münchmeyer Petersen Capital N.V. bildeten die Bereiche Schiffsbeteiligungen, Immobilienfonds und Private Equity-Fonds. Mit einem Platzierungsvolumen von EUR 72,4 Millionen gegenüber EUR 79,2 Millionen in 2004 sank das eingeworbene Eigenkapital zwar um 9%. Die MPC Capital besetzte aber weiterhin eine führende Position im niederländischen Markt.

Die Geschäfte in der Schweiz ruhten im abgelaufenen Geschäftsjahr unverändert. Die Hanseatische i-Bank AG wies im Berichtszeitraum ein leicht positives Ergebnis aus.

Die im Februar 2005 als 100-prozentige Tochter gegründete MPC Münchmeyer Petersen Financial Services AG, Hamburg, konnte bereits im ersten Rumpfgeschäftsjahr einen positiven Ergebnisbeitrag leisten.

## GESCHÄFTSVERLAUF 2005

### Entwicklung des Platzierungsvolumens

Die Entwicklung, Konzeption, Initiierung und der Vertrieb renditestarker, steueroptimierter Fonds stellen das Kerngeschäft von MPC Capital dar. Im Jahr 2005 wurden neben den bestehenden Produktlinien drei neue Kapitalanlagekonzepte in den Markt eingeführt. Mit den Fortrust Anleihen, dem Real Estate Opportunity-Fonds und dem Lebensversicherungsfonds auf Basis britischer Policen erweiterte MPC Capital das Produktportfolio für Anleger und Vertriebspartner um innovative Konzepte. Die Produktneuerungen trugen bereits im ersten Jahr der Initiierung 20% zum Platzierungsvolumen des Konzerns bei. Der MPC Capital-Konzern stärkte seine Position als unabhängiger, innovativer und leistungsstarker Produktpartner für den Banken- und Sparkassensektor.

**Platzierungsvolumen wieder rund EUR 1 Milliarde** Im abgelaufenen Geschäftsjahr platzierte der MPC Capital-Konzern Eigenkapital in Höhe von beinahe EUR 1 Milliarde. Mit eingeworbenem Eigenkapital in Höhe von EUR 974 Millionen wurde das zweitbeste Ergebnis der Firmengeschichte realisiert. Durch den Platzierungsverlauf, die Erfolge beim **Produktsourcing** und die im Markt viel beachteten Neuentwicklungen konnte MPC Capital die Erwartungen im Verlauf des Jahres mehrfach nach oben korrigieren. Gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 1,093 Milliarden ist das Platzierungsvolumen um die erwarteten 11% zurückgegangen und lag im Rahmen der vom Vorstand prognostizierten Bandbreite von EUR 950 Millionen bis EUR 1 Milliarde.

Produktsourcing beschreibt den Vorgang der Identifizierung und Sicherung von attraktiven Investitionsobjekten für die Konzeption geschlossener Fonds.



<b>Platziertes Eigenkapital</b> in Mio. EUR	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>Ver- änderung zu 2004</b> in %
Immobilienfonds	200,3	215,1	429,7	493,7	409,0	-17
<i>Davon: Real Estate Opportunity-Fonds</i>					117,5	n. A.
Unternehmerische Beteiligungen	120,5	111,2	196,4	409,8	327,2	-20
<i>Davon: Schiffsbeteiligungen</i>	117,2	96,4	190,6	396,7	310,1	-22
Lebensversicherungsfonds	0	28,2	107,1	142,0	118,2	-17
Strukturierte Produkte				0	61,9	n. A.
Private Equity-Fonds	41,0	16,5	16,5	19,8	38,0	+90
Aktienfonds	5,0	12,7	-1,75	28,0	19,8	-29
	<b>366,8</b>	<b>383,7</b>	<b>747,8</b>	<b>1.093,3</b>	<b>974,1</b>	<b>-11</b>

<b>Gesamtinvestitionen*</b> in Mio. EUR	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>Ver- änderung zu 2004</b> in %
Immobilienfonds	580,6	615,5	1.008,4	1.102,5	829,1	-33
Schiffsbeteiligungen	856,9	161,8	1.069,2	838,3	618,0	-26
Lebensversicherungsfonds	0	87,0	377,9	439,6	409,7	-7
Strukturierte Produkte					61,9	n. A.
Private Equity-Fonds	41,0	16,5	16,5	19,8	38,0	+92
Aktienfonds	5,0	12,7	-1,75	28,0	19,8	-41
	<b>1.483,5</b>	<b>893,5</b>	<b>2.470,3</b>	<b>2.423,7</b>	<b>1.972,4</b>	<b>-23</b>

\* Bei der Entwicklung des Gesamtinvestitionsvolumens der Beteiligungen ist anzumerken, dass das Gesamtinvestitionsvolumen vollständig dem Jahr der Initiierung zugerechnet wird.

**Rund 120.000 Kunden investieren in die Produkte** Mit einem Zuwachs von 23% überschritt MPC Capital im Geschäftsjahr 2005 die 100.000-Kunden-Marke. Die Zahl der Anleger stieg von gut 97.000 auf rund 120.000. Der Anteil der Mehrfachzeichner wuchs im Berichtszeitraum von 22% auf 23%. Seit 1994 legten die Investoren insgesamt EUR 4,8 Milliarden Eigenkapital in MPC Capital-Produkten an und realisierten damit ein Gesamtinvestitionsvolumen von über EUR 12 Milliarden.

**Banken und Sparkassen größter Vertriebskanal** Die MPC Capital verfügt über ein erstklassiges Netzwerk an freien und institutionellen Vertriebspartnern für die Vermarktung ihrer Kapitalanlagen. Qualitativ hochwertige Produkte sind – verbunden mit der Verlässlichkeit bei Initiierung, Schulung und Betreuung – der Schlüssel der erfolgreichen Partnerschaften. Im Jahr 2005 zeichneten die Kunden von Banken und Sparkassen in Deutschland 63% des platzierten Eigenkapitals. Unverändert bestimmen der Wunsch der Kunden nach unabhängiger Beratung („Best Advice“) und die Ungebundenheit der MPC Capital die Nachfrage der Banken nach den alternativen Kapitalanlagen des Emissionshauses.

Die freien Vertriebspartner waren auch im Berichtsjahr wieder eine wichtige und äußerst loyale Säule der Distribution und erhöhten ihren Anteil am platzierten Eigenkapital auf 31%.

In Österreich ist der institutionelle Vertrieb für 78% des platzierten Eigenkapitals verantwortlich. Die exklusive Zusammenarbeit bei einzelnen Fondsprodukten mit Banken begründet den nochmaligen Anstieg im Vergleich zum Vorjahr. Freie Vertriebspartner erreichten im Jahr 2005 einen Anteil von 22%.

In den Niederlanden wurde der überwiegende Teil des platzierten Eigenkapitals unverändert direkt an die Kunden vermittelt.

**Geringer Einfluss gesetzlicher Änderungen** Im Zuge der Umsetzung des Anlegerschutzverbesserungsgesetzes ist seit dem 1. Juli 2005 für den Vertrieb geschlossener Fondsprodukte eine Genehmigung des Bundesaufsichtsamts für Finanzdienstleistungen (BaFin) erforderlich. MPC Capital hat die gesetzlichen Bestimmungen vollständig umgesetzt und die entsprechenden Prozesse mit dem BaFin implementiert. Alle Prospektangaben der MPC Capital wurden positiv beschieden.

Im Dezember 2005 haben Bundestag und Bundesrat dem Gesetz zur Beschränkung der Verlustverrechnung im Zusammenhang mit Steuerstundungsmodellen zugestimmt und damit die Möglichkeiten der Verlustverrechnung bei geschlossenen Fonds rückwirkend zum 10. November 2005 abgeschafft. Da das Produktportfolio der MPC Capital seine Attraktivität ausschließlich aus der Renditeerwartung und nicht aus steuerinduzierten Effekten bezieht, hat diese gesetzliche Bestimmung keinen Einfluss auf die Absatzchancen der angebotenen Kapitalanlagen.

Der Startschuss für das Geschäft mit Holland-Immobilienfonds fiel bei MPC Capital bereits vor zehn Jahren. 1995 wurde der erste geschlossene Fonds mit einer 2.200 Quadratmeter großen holländischen Büroimmobilie konzipiert und vertrieben. Heute umfassen die Immobilien aller Fonds von MPC Capital rund 2.100.000 Quadratmeter. Insgesamt war das Emissionshaus Ende 2005 mit mittlerweile 90 Fonds an 277 Objekten beteiligt. Bei diesen handelt es sich überwiegend um Büroimmobilien. Die Objekte stehen in den Niederlanden, Portugal, Deutschland, den USA, Kanada, Österreich und England. Bei der Konzeption jedes Fonds haben streng definierte Qualitätskriterien für die MPC Capital AG oberste Priorität. Davon profitieren die Anleger langfristig. Das gilt auch für eine echte Innovation, die MPC Capital im Jahr 2005 für den Bereich der Immobilieninvestments konzipiert hat: Mit dem Real Estate Opportunity-Fonds Amerika eröffnete MPC Capital Privatinvestoren eine neue Assetklasse, die bisher ausschließlich institutionellen Investoren und sehr vermögenden Privatkunden vorbehalten war. Die als Dachfonds konzipierte Anlage investiert in drei US-amerikanische Real Estate Opportunity-Fonds, die sich auf chancenreiche Immobilieninvestitionen spezialisiert haben.

Leistungsübersicht Immobilienfonds*	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005
Anzahl	68	79	90
Emissionsvolumen in Mio. EUR	1.173	1.667	2.076
Investitionsvolumen in Mio. EUR	2.945	4.047	4.876

\* kumuliert

## Entwicklung der Geschäftsbereiche

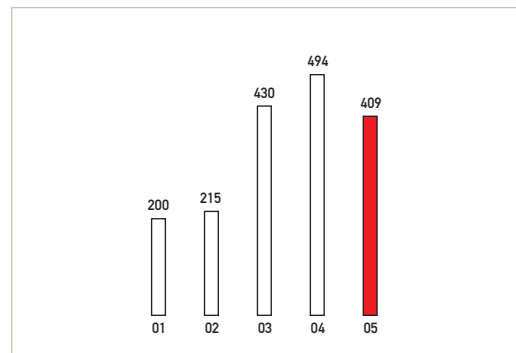
### Immobilienfonds

#### Portfolio-Klassiker geschlossene Immobilienfonds

Anleger, die in klassische geschlossene Immobilienfonds investieren, haben die Chance, sich weltweit an lukrativen Immobilien zu beteiligen. Ein professionelles Fonds- und Immobilienmanagement übernimmt für Anleger die Auswahl, die Bewertung, die Finanzierung und die Aufgaben der laufenden Betreuung des Investments. Anlageschwerpunkt sind dabei in der Regel Büroimmobilien an erstklassigen Standorten mit bonitätsstarken Mietern – so genannte Core Investments. Langfristige Mietverträge mit gewichteten Restmietlaufzeiten von acht bis zehn Jahren sorgen für ein hohes Maß an

Verlässlichkeit für den Ausschüttungsverlauf der auf zehn bis zwölf Jahre kalkulierten Fonds. Dieser beständige und kontinuierliche Ausschüttungsstrom sowie die Unabhängigkeit von den Entwicklungen der Börsen und Geldmärkte sind die Merkmale, die Sachwertinvestitionen zu einem festen Baustein in der persönlichen Vermögensstruktur der Anleger gemacht haben. Ab einer Zeichnungssumme von EUR 10.000 lassen sich solche attraktiven Renditeaussichten in das persönliche Portfolio integrieren.

Entwicklung Platzierungsvolumen Immobilienfonds in Mio. EUR



Auf Basis der Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung bieten sich den Anlegern dabei sehr stabile steuerliche Rahmenbedingungen. Erträge, die im Ausland erwirtschaftet werden, unterliegen der oftmals niedrigeren Besteuerung im Ausland, da in der Regel das Doppelbesteuerungsabkommen die Besteuerung nach dem Belegenheitsprinzip vorsieht. Dieses legt das Besteuerungsrecht in das Land der Liegenschaft der Immobilie und nicht in den Wohnsitzstaat des Anlegers. Erträge der ausländischen Immobilieninvestments sind so zumeist in Deutschland von der Besteuerung freigestellt. Sie werden lediglich bei der Ermittlung des Steuersatzes zum inländischen zu versteuernden Einkommen addiert (so genannter Progressionsvorbehalt).

Die Erfahrung und Kompetenz der MPC Capital steckt in 90 Immobilienfonds, die in 277 Immobilien an attraktiven Standorten in den Niederlanden, Deutschland, Portugal, den USA, Österreich, England und Kanada investiert sind. Seit 1995 entwickelt, initiiert und vertreibt MPC Capital klassische geschlossene Immobilienfonds. Das Gesamtinvestitionsvolumen der Immobilienfonds liegt bei knapp EUR 5 Milliarden. Im Jahr 2005 wurden elf Investments mit einem Eigenkapitalvolumen von EUR 409 Millionen und einem Investitionsvolumen von über EUR 800 Millionen initiiert.

Im Jahr 2005 konnte MPC Capital ihren Marktanteil bei geschlossenen Immobilienfonds mit 9,1% nahezu konstant halten und ihre Marktführerschaft in Deutschland festigen. Im Bereich der Holland- und Kanada-Fonds behauptete das Unternehmen mit Marktanteilen von 43,8% bzw. 64,1% seine herausragende Stellung.

**Holland-, Kanada- und England-Fonds im Jahr 2005** Im Jahr 2005 legte der MPC Capital-Konzern zwei niederländische Immobilienfonds für holländische Anleger und sieben weitere Holland-Fonds in Deutschland und Österreich auf. Die weltweite Situation an den Immobilienmärkten hat das zur Verfügung stehende Angebot an attraktiven Immobilien deutlich limitiert.

Die Reihe der Kanada-Fonds wurde zu Beginn des Jahres 2005 mit dem siebten und achten Kanada-Fonds fortgesetzt. Diese wurden bereits in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres vertrieben.

Zum Ende des Berichtsjahres 2005 initiierte MPC Capital für die Anleger eine weitere attraktive Kapitalanlage im Herzen Londons, dem zweitgrößten Immobilienmarkt Europas. Das Fondsobjekt „256 Strand“ liegt direkt neben den Royal Courts of Justice (oberstes Zivilgericht Englands). Das „Class A“-Bürogebäude mit seinen über 7.000 Quadratmetern ist vollständig an eine renommierte US-Rechtsanwaltskanzlei vermietet. Die gewichtete Restmietlaufzeit beträgt rund 16 Jahre. Die jährliche Ausschüttung ist mit 6,5% kalkuliert.

„Class A“ ist die höchste Einstufung für ein Immobilienobjekt durch einen Wertgutachter.

**Neuentwicklung Real Estate Opportunity Amerika** Als erster deutscher Anbieter hat MPC Capital im Berichtsjahr die erfolgreichen klassischen Immobilienfonds mit Investitionen in langfristig vermietete Immobilien um ein neues Fondskonzept erweitert. Der MPC Sachwert Rendite-Fonds Opportunity Amerika verbindet die Sicherheitskomponenten von Immobilieninvestitionen mit den attraktiven Ertragschancen eines aktiven Managements.

Die als Dachfonds konzipierte Anlage investiert in drei US-amerikanische Real Estate Opportunity-Fonds, die sich auf chancenreiche Immobilieninvestitionen spezialisiert haben. Dabei handelt es sich um Immobilienobjekte mit Entwicklungs- und Wertsteigerungspotenzial. Mögliche Investitionsziele sind Standardobjekte, die neu positioniert, saniert, wieder vermietet oder einer neuen Nutzung zugeführt werden sollen, sowie Projektentwicklungen. Namhafte Immobilienexperten mit beeindruckender Erfolgshistorie managen diese drei Zielfonds professionell.

Aufgrund hoher Mindestinvestments von rund USD 10 Millionen war diese Anlageklasse bisher in der Regel institutionellen Investoren sowie sehr vermögenden Privatkunden vorbehalten. MPC Capital eröffnet deutschen Privatinvestoren die exklusive Möglichkeit, ab USD 10.000 in derartige Fonds zu investieren und an diesen chancenreichen Immobilienpotenzialen zu partizipieren. Die Laufzeit des Fonds beträgt bei einer prognostizierten durchschnittlichen Kapitalbindung von rund 4,5 Jahren voraussichtlich acht Jahre.

Das Fondsvolumen beträgt USD 168 Millionen, von denen bis zum Stichtag 31. Dezember 2005 bereits USD 156,5 Millionen (EUR 117,4 Millionen) eingeworben wurden.

Bei der Gesamtkonzeption von Kapitalanlagen im Bereich Schiffsbeteiligungen verfügt MPC Capital mittlerweile über eine elfjährige Erfahrung. Heute gehören 134 Schiffe zur Flotte des Hamburger Emissionshauses. Über 99 geschlossene Fonds sind die Anleger meist an Containerschiffen beteiligt. Auch begann die Erfolgsgeschichte der MPC Capital 1994 mit einem Containerschiff. Seit dem Start mit der MS Santa Ana führt MPC Capital renommierte Partner wie zuverlässige Werften, erstklassige Reeder und anerkannte Charterer zusammen. Darin liegt die Basis für den Erfolg dieser Kapitalanlageprodukte. Eine langfristige Erstbeschäftigung sichert die Einnahmeseite der Beteiligung. Sie sichert die Ausschüttungen an die Anleger und sorgt dafür, dass Fremdkapital auf dem schnellsten Wege zurückgeführt wird. Eine pauschale Gewinnbesteuerung nach dem System der Tonnagesteuer führt zu einer beinahe vollständigen Steuerfreiheit der Ausschüttung und sorgt für langfristig attraktive Renditen.

Leistungsübersicht Schiffsbeteiligungen*	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005
Anzahl	101 Schiffe in 81 Fonds	122 Schiffe in 88 Fonds	134 Schiffe in 99 Fonds
Emissionsvolumen in Mio. EUR	1.044	1.441	1.751
Investitionsvolumen in Mio. EUR	3.879	4.717	5.358

\* kumuliert

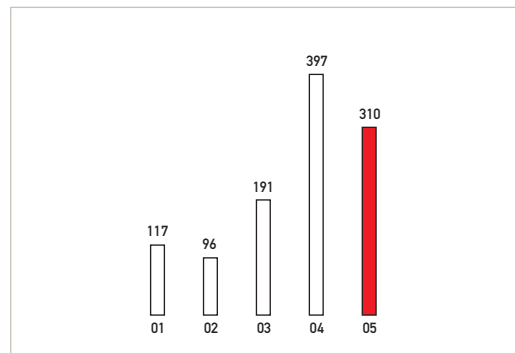
## Schiffsbeteiligungen

**Schiffsbeteiligungen als attraktive Renditeinvestments** Eine Schiffsbeteiligung ist eine unternehmerische Beteiligung an einer Schifffahrtsgesellschaft und zugleich eine Investition in einen der flexibelsten Sachwerte mit weltweiten Einsatzmöglichkeiten. Der Kapitalanleger wird ab einer Zeichnungssumme von USD 10.000 bzw. EUR 10.000 Miteigentümer von einem oder mehreren Schiffen.

Die Schifffahrtsgesellschaften, an denen der Anleger beteiligt ist, können gemäß § 5 a EStG ihren Gewinn pauschal in Abhängigkeit von der Größe des Schiffes (Nettoraumzahl) ermitteln. Obwohl es sich nicht um eine eigenständige Steuerart, sondern um eine Gewinnermittlungsnorm handelt, wird diese Regelung im allgemeinen Sprachgebrauch als Tonnagesteuer bezeichnet. Durch die Anwendung der Regelungen der Tonnagesteuer wird der Gewinn der Schifffahrtsgesellschaft unabhängig vom tatsächlichen wirtschaftlichen Verlauf ermittelt und unterliegt der Gewerbesteuer. Durch dieses in vielen europäischen Ländern anerkannte System können die jährlichen Ausschüttungen nahezu steuerfrei vereinnahmt werden. Die heute initiierten Fonds bedienen sich in der Regel von Beginn an des Systems der Tonnagesteuer. Ein Gewinn aus der späteren Veräußerung der Schiffe ist bei dieser Fondskonzeption durch die Tonnagesteuer ebenfalls abgegolten.

In der Vergangenheit wurden aufgrund anderer steuerlicher Rahmenbedingungen Schiffsbeteiligungen oft als Steuersparmodelle genutzt. Durch die Abschaffung der entsprechenden steuerlichen Regelungen bieten sie heute bei sorgfältig ausgewählten Partnern und risikobewusster Konzeption eine hohe jährliche Nettoausschüttung. In der Regel liegt diese anfänglich bei 8% p.a.

Entwicklung Platzierungsvolumen Schiffsbeteiligungen in Mio. EUR





**Starke Partner für ein Erfolgskonzept** MPC Capital entwickelt als erfahrenes Emissionshaus das Gesamtkonzept jedes Schiffsfonds und erstellt die dem Beteiligungsangebot zugrunde liegende Kalkulation. Dabei zeichnen konservative Annahmen zur Entwicklung der Charraten, der Betriebskosten, der Zinsen, der Wechselkurse und zum Veräußerungserlös ein solides Investment aus. MPC Capital wählt die für den langfristigen Gesamterfolg wesentlichen Partner aus und führt diese zusammen. Dazu gehört zunächst eine Bauwerft mit Design- und Schiffbaukompetenz, die für die hochwertige Verarbeitung und die technische Zuverlässigkeit der Schiffe verantwortlich ist. Ein weiterer Partner ist ein erfahrener Reeder, der das kommerzielle, das operative und das Finanzmanagement übernimmt. Von zentraler Bedeutung ist die Erstbeschäftigung des Schiffes mit einem erstklassigen, bonitätsstarken Charterer von internationalem Ruf. Ein mehrjähriger, werthaltiger Chartervertrag gewährleistet, dass der Fonds das Fremdkapital konstant und zügig zurückführt und attraktive jährliche Nettoausschüttungen erwirtschaftet. MPC Capital arbeitet deshalb bei Schiffsbeteiligungen mit den international renommiertesten Reedern, den größten Werften und den weltweit führenden Charterern zusammen.

**Zurückhaltung bei Neubestellungen** Die Containerschiffahrt setzte ihren Boom im Berichtsjahr weiter fort. Ihr langfristiger Wachstumstrend mit einem jährlichen Plus von 7% bis 8% resultiert aus der internationalen Vernetzung der Handelsströme und Wertschöpfungsketten. Die Entwicklung der Neubaupreise, verbunden mit langen Lieferzeiten und zunächst weiter steigenden Charraten, erforderte im Berichtszeitraum allerdings im Sinne der Zeichner eine verantwortungsvolle Auswahl und die langfristige Bindung der Partner. Da der nachhaltige wirtschaftliche Erfolg der Anleger für MPC Capital im Vordergrund steht, agierte das Unternehmen bei neuen Schiffprojekten äußerst selektiv.

Die MPC Capital handelte im Sinne ihrer Anleger, als sie den Investoren verschiedener Schiffsbeteiligungen die Möglichkeit eröffnete, die hohen Schiffspreise zur Veräußerung von Schiffen zu nutzen. So wurden sechs Kühlschiffe nach einer Laufzeit von rund sieben Jahren zu einem Preis veräußert, der nahezu dem Anschaffungspreis entsprach. Die Rendite nach der IRR-Methode lag zwischen 12% und 15% pro Jahr.

Im Geschäftsjahr 2005 sank das platzierte Eigenkapital in Schiffsbeteiligungen von MPC Capital auf EUR 310 Millionen (2004: EUR 397 Millionen), MPC Capital erreichte damit einen Marktanteil von 10,1%. Das realisierte Investitionsvolumen lag bei mehr als EUR 615 Millionen.

Die Renditeangabe nach der Methode des Internen Zinsfußes (engl. Internal Rate Of Return = IRR) spiegelt die Verzinsung des rechnerisch in der Investition gebundenen Eigenkapitals des Investors über den Investitionszeitraum wider. Der zeitliche Bezug erwarteter Ab- und Zuflüsse wird berücksichtigt.

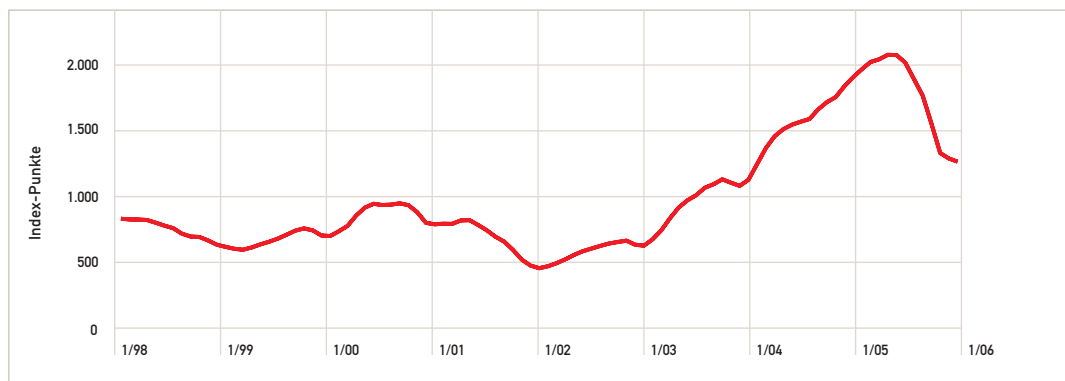
Erstmals in der elfjährigen Geschichte von MPC Capital wurde 2005 ein Tankerprojekt gesichert, das im Jahr 2006 platziert werden wird. Veränderte Haftungsregeln in den USA sorgen für eine Minimierung der Anleger-Risiken und lassen für MPC Capital erstmals ein Engagement in diesem Schiffssegment zu. Der 160.000 Tonnen Rohöl fassende Doppelhüllentanker wird in Japan gebaut, 2007 abgeliefert und verfügt über eine langfristige Beschäftigung mit einem namhaften Mineralölkonzern.

**Charterraten geben nach** Der Howe Robinson Containership Hire Index stieg im ersten Quartal des Berichtsjahres zunächst um 8%. Ab dem zweiten Quartal erfuhr er eine deutliche Trendumkehr. Gab der Index im zweiten Quartal nur 1% ab, verlor er zwischen Juni und November 40%. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, dass der Index sich weiterhin auf dem hohen Niveau des Februars 2004 und damit 7% über dem letzten Allzeithoch von 1995 bewegt.

Das Charterniveau des Jahres 2005 stellte eine unverändert gute Möglichkeit für bereits in Fahrt befindliche Schiffe dar. Aufgrund auslaufender Charterverträge können diese nun neue, in der Regel längere Abschlüsse auf zumeist höherem Niveau tätigen.

Im Geschäftsjahr 2005 wurden erstmalig Anteile an Schiffsbeteiligungen über eine internetgestützte Plattform der MPC Münchmeyer Petersen FundXchange GmbH ([www.mpc-fundxchange.de](http://www.mpc-fundxchange.de)) gehandelt. Im Laufe des Jahres wurden Anteile an 20 Schifffahrtsgesellschaften gehandelt. Da das Kaufinteresse deutlich größer als das Verkaufsinteresse war, konnten alle Verkaufswünsche zu fairen Preisen erfüllt werden. Insgesamt wurden 18 Transaktionen durchgeführt.

Howe Robinson Containership Charter Hire Index 1998 bis 2005



Quelle: Howe Robinson Research

Mit den im Jahr 2002 erstmals in Deutschland initiierten Lebensversicherungsfonds bietet MPC Capital Anlegern eine attraktive Investmentalternative. Die Lebensversicherungsfonds investieren in bestehende Kapitallebens- und Rentenversicherungen von renommierten deutschen Versicherungsunternehmen, leisten die Beiträge bis zum Vertragsende und vereinnahmen dann die fälligen Ablaufleistungen. Die Basis für die Konzeption solcher Fonds bilden zwei grundlegende Erkenntnisse: Zum einen liegt der Betrag, den Versicherungsunternehmen bei vorzeitiger Kündigung eines Kapitalversicherungsvertrages von dieser erhalten, meist deutlich unter dem tatsächlichen Wert des Vertrages. So kann ein Fonds Policen unter Wert erwerben. Zum anderen nutzen die Fonds das in der Kapitalversicherung implementierte Sicherheitskonzept. Im Jahr 2005 wurde zum ersten Mal ein Fonds auf Basis britischer Policen initiiert und damit das erfolgreiche Konzept mit einem außergewöhnlichen Chancen-Sicherheits-Verhältnis erweitert.

Leistungsübersicht Lebensversicherungsfonds*	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005
Anzahl	4	6	9
Emissionsvolumen in Mio. EUR	135	277	395
Investitionsvolumen in Mio. EUR	465	904	1.314

\* kumuliert

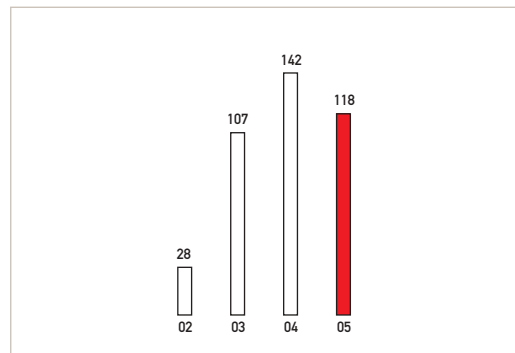
### Lebensversicherungsfonds

#### Produktangebot um britische Policen erweitert

Im Jahr 2002 initiierte MPC Capital den ersten Fonds der Reihe MPC Rendite-Fonds Leben Plus und etablierte damit das Segment geschlossener Lebensversicherungsfonds in Deutschland. Das Fondskonzept auf Basis deutscher gebrauchter Lebensversicherungen sieht vor, in bestehende Kapitallebens- und Rentenversicherungspolicen renommiertes, in Deutschland ansässiger Versicherungsgesellschaften mit einer Restlaufzeit von zwei bis 15 Jahren zu investieren. Der Fonds leistet die erforderlichen Beiträge bis zum Vertragsende und vereinnahmt die fälligen Ablaufleistungen.

Im Berichtsjahr wurde der fünfte Publikumsfonds der Reihe MPC Rendite-Fonds Leben Plus initiiert. Das Eigenkapitalvolumen lag bei EUR 100 Millionen und wurde im ersten Halbjahr des Jahres 2005 eingeworben. Mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von EUR 313,3 Millionen wurde über den Ankauf von rund 3.200 Policen mehrerer Versicherungsgesellschaften eine breite Risikostreuung erzielt. Die Renditeerwartung liegt nach der IRR-Methode im **Mid-Case-Szenario** bei 6% p.a. nach Steuern.

Entwicklung Platzierungsvolumen Lebensversicherungsfonds in Mio. EUR



Um die zukünftige Rendite eines Fonds zu prognostizieren, werden auf Basis der in der Vergangenheit erwirtschafteten Renditen modellhaft drei Szenarien entwickelt – ein Best, Mid und Worst Case.

Der Ankauf und die Verwaltung der Versicherungsverträge erfolgen über die in München ansässige cash.life AG. Als eines der führenden Unternehmen auf dem Zweitmarkt für Kapitallebens- und Rentenversicherungen verfügt cash.life über umfangreiche Kontakte zu Versicherungsvertretern, -maklern und Kreditinstituten. Zum Ende des Jahres 2005 verwaltete cash.life ein Portfolio in Höhe von rund EUR 1.126 Millionen.

Zum Ende des Geschäftsjahres wurde mit dem MPC Britische Leben Plus erstmals ein Fonds auf Basis britischer Kapitallebensversicherungen (so genannter Traded Endowment Policies) konzipiert und initiiert. Der Handel mit Kapitallebensversicherungen hat in Großbritannien eine lange Tradition und verzeichnet heute ein jährliches Volumen von GBP 500 Millionen. Ein Großteil des Handels wird über so genannte **Market Maker** abgewickelt, die der britischen Finanzaufsicht FSA unterliegen. Wie bei den Fonds auf Basis deutscher Policen profitieren die Anleger auch beim MPC Britische Leben Plus davon, dass die Lebensversicherungen zu einem Preis angekauft werden, der zwar oberhalb des Rückkaufwerts der Versicherer, aber weit unter dem Wert des bereits aufgebauten Vermögens liegt.

Das Zeichnungsvolumen des MPC Britische Leben Plus beträgt GBP 20 Millionen, von dem bis zum Bilanzstichtag rund GBP 8,2 Millionen eingeworben wurden. Mit einer Vollplatzierung des Fonds rechnet MPC Capital im Laufe des ersten Quartals 2006.

**Zeitnahe Ankauf von Policen** Der gemeinsam mit Partnern organisierte Ankauf der Policen gestaltete sich planmäßig. So konnten bei den Fonds, die deutsche Kapitalversicherungen als Investitionsgegenstand haben, Portfolios erworben werden, bei denen die durchschnittliche Mindestverzinsung den im Prospekt avisierten Wert teilweise übertrifft. Die Fonds MPC Leben Plus I bis III sowie die Fonds Leben Plus spezial I und II waren zum Ablauf des Berichtszeitraums bereits voll investiert. Der MPC Leben Plus IV ist zum Stichtag bereits mit über 70% investiert. Parallel wurden Policen für den im Berichtsjahr platzierten MPC Leben Plus V angekauft.

Die Market Maker treten am Zweitmarkt für britische Kapitallebensversicherungen als Makler auf und werden von der Financial Services Authority (FSA), der Versicherungsaufsicht Großbritanniens, kontrolliert.

Deutlich schneller als erwartet gestaltete sich der Ankauf für den erst im Oktober auf den Markt gebrachten Fonds auf Basis britischer Policen. Bereits in den letzten drei Monaten des Geschäftsjahres 2005 konnte der MPC Britische Leben Plus über 50% des geplanten Ankaufsvolumens von GPB 41,3 Millionen erwerben. Dabei machte sich die gewählte Struktur beim Policenankauf bezahlt. Die Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Makler eröffnet die Möglichkeit, eine Vielzahl von Einkaufsquellen zu nutzen.

**Anteil Lebensversicherungsfonds am Gesamtvolumen konstant** Der Bereich der Lebensversicherungsfonds erreichte im abgelaufenen Geschäftsjahr mit EUR 118 Millionen einen Anteil von 12% am platzierten Eigenkapitalvolumen der MPC Capital. Mit dem Erfolg bei den Produkten auf Basis deutscher Versicherungspolicen und der Erweiterung des Geschäftsmodells um den britischen Markt hat der Geschäftsbereich seine Position im Produkt-Mix der MPC Capital weiter gefestigt. Für die Zukunft ist aufgrund der Verbreiterung des Angebots und der erfreulichen Entwicklung beim Ankauf der Policen mit einem Wachstum in diesem Geschäftsbereich zu rechnen.

Dank der Entscheidung, die Lebensversicherungsfonds der MPC Capital als gewerblich tätige Fonds zu konzipieren, sind die Fonds nicht von der steuerlichen Diskussion über die Anerkennung als vermögensverwaltende Gesellschaft betroffen.

Es ist damit zu rechnen, dass in Deutschland die Bekanntheit der Alternative weiter zunehmen wird, eine Lebensversicherung zu verkaufen, statt sie zum niedrigen Rückkaufwert an die Versicherung zurückzugeben. Der sich belebende Zweitmarkt für Lebensversicherungen wird mittel- bis langfristig die Möglichkeiten des Ankaufs weiter verbessern. Für den britischen Policenankauf zeigt der Erfolg des ersten Produkts, dass die Struktur geeignet ist, auch für künftige Produkte adäquate Policen zu erwerben.

MPC Capital hat im Jahr 2005 das Produktportfolio um den Bereich der Strukturierten Kapitalanlagen erweitert. Die innovative Zertifikatlösung wurde gemeinsam mit renommierten Bankpartnern strukturiert. Die Forttrust Anleihe bietet Anlegern die Chance, an der Wertentwicklung der Anlageklasse Hedgefonds zu partizipieren, ohne auf eine 100-prozentige Kapitalgarantie zu verzichten. Die Aktivitäten dieses Bereichs wurden in der 2005 neu gegründeten MPC Münchmeyer Petersen Financial Services AG gebündelt, die als Strukturierungs- und Marketingpartner der Banken agiert.

## Strukturierte Produkte

Im Geschäftsjahr 2005 initiierte die MPC Capital mit renommierten Bankpartnern erstmals die Fortrust Anleihe. MPC Capital fungiert dabei als Strukturierungs- und Marketingpartner dieser Finanzinstrumente. Es handelt sich um eine innovative Zertifikatlösung für Anleger, die an der Wertentwicklung der Anlageklasse **Hedgefonds** partizipieren wollen, ohne auf einen 100-prozentigen Kapitalschutz zu verzichten. Neben der Sicherheit der Kapitalrückzahlung zum Ende der Laufzeit bietet die Anleihe in Abhängigkeit von der jährlichen positiven Wertentwicklung der beinhalteten Indexkomponenten eine jährliche Kuponzahlung von bis zu 8%.

Das erste Produkt der Fortrust-Reihe wurde gemeinsam mit dem Emittenten JPMorgan Chase Bank strukturiert und zu Beginn des Geschäftsjahres 2005 vertrieben. Die Fortrust II Anleihe emittierte MPC Capital im vierten Quartal gemeinsam mit der niederländischen Rabobank. Für den 100-prozentigen Kapitalschutz stehen jeweils die renommierten und bonitätsstarken Bankpartner. Insgesamt investierten Anleger EUR 61,9 Millionen in die beiden Fortrust Anleihen.

Die neue Produktlinie bietet aus strategischer Sicht zwei Vorteile: Die Produktverfügbarkeit in diesem Bereich hängt nicht vom Erwerb von Sachwerten ab und die laufende Managementgebühr bietet eine attraktive Ertragsperspektive.

Zur Bündelung der Aktivitäten des Bereichs Strukturierte Produkte wurde im Februar 2005 die MPC Münchmeyer Petersen Financial Services AG, Hamburg, als 100-prozentige Tochter der börsennotierten MPC Münchmeyer Petersen Capital AG gegründet. Die Tätigkeit des Unternehmens liegt in der Vermittlung von Geschäften über die Anschaffung und Veräußerung von Finanzinstrumenten und deren Nachweis (Anlagevermittlung) sowie in der Anschaffung und Veräußerung von Finanzinstrumenten im fremden Namen und auf fremde Rechnung (Abschlussvermittlung). Die dafür nötige Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erhielt die Gesellschaft mit Bescheid vom 3. August 2005. Darüber hinaus erbringt die Gesellschaft Leistungen als Strukturierungs- und Marketingpartner neuartiger Finanzinstrumente.

Als Hedgefonds werden allgemeine alternative Anlageklassen bezeichnet, die im Gegensatz zu herkömmlichen Aktien- und Rentenfonds eine wesentlich größere Freiheit bei der Wahl der zur Verfügung stehenden Finanzinstrumente haben.



Seit 1999 eröffnet das Fondskonzept MPC Global Equity Privatanlegern den Zugang zum attraktiven Anlage-segment Private Equity. Mit einer Private Equity-Kapital-anlage beteiligen sich Investoren am Eigenkapital-wachstumsstarker Unternehmen, um im Gegenzug an deren wirtschaftlichem Erfolg zu partizipieren. Im Ver-gleich zu anderen Anlageformen bietet ein Private Equi-ty-Investment überdurchschnittliche Renditechancen, optimiert das persönliche Vermögensportfolio und führt zu einer Verbesserung der Risiko-Rendite-Struktur. Bereits mit einem Kapitaleinsatz von EUR 10.000 hat der Anleger die Möglichkeit, sich an den Wertsteige-rungschancen von über 100 Unternehmen zu beteiligen. Mit der Auflage des siebten Fonds der Global Equity-Reihe im Jahr 2005 wurde das Dachfondskonzept konsequent weiterentwickelt. Der Global Equity Fonds setzt auf eine vorherige Festlegung der Zielfonds. So kann der Fonds entsprechend schnell investieren. Dies führt zu früheren Kapitalrückflüssen an die Anleger. MPC Capital arbeitet mit Partnern zusammen, die über langjährige Erfahrung im Private Equity-Markt verfügen und dabei mit ihren bisherigen Beteiligungen ausge-zeichnete Erfolge für ihre Anleger erzielt haben.

Leistungsübersicht Private Equity-Fonds*	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005
Anzahl inkl. Step by Step	7	9	10
Emissionsvolumen in Mio. EUR	266	287	324
Investitionsvolumen in Mio. EUR	266	287	324

\* kumuliert

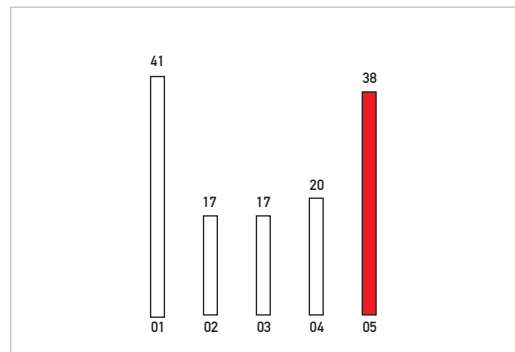
### Private Equity-Fonds

Die Private Equity-Industrie hat ihre Konsolidierungsphase abgeschlossen. Im Jahr 2005 ist der Markt auf den Wachstumspfad zurückgekehrt. Bei der MPC Capital hat sich der Bereich Private Equity im Berichtsjahr mit einem eingeworbenen Eigenkapital von EUR 38 Millionen gegenüber EUR 20 Millionen im Vorjahr nahezu verdoppelt.

In Deutschland wird Private Equity häufig ausschließlich mit der Finanzierung von Start-ups gleichgesetzt. Tatsächlich bezeichnet der Begriff verschiedenste Phasen der Unternehmensfinanzierung. Das größte Volumen der Private Equity-Investitionen entfällt beispielsweise auf die so genannte „Buy-out“-Phase, bei der das Management mit Hilfe von Private Equity ein Unternehmen übernimmt.

Eine Investition in Private Equity ist weitestgehend unabhängig von traditionellen Anlageformen und optimiert bei einem Anteil von 5% bis 15% das persönliche Anlageportfolio durch die Verbesserung der Risiko-Rendite-Struktur. Im Vergleich zu anderen Anlageformen profitieren Anleger von überdurchschnittlichen Renditechancen, sie sollten dabei allerdings über einen mittel- bis langfristigen Investitionshorizont verfügen.

Entwicklung Platzierungsvolumen Private Equity in Mio. EUR



Zielunternehmen eines oder mehrerer Finanzinvestoren bei Buy-out-Transaktionen sind bereits etablierte Unternehmen mit erfolgreichem Geschäftsmodell und operativ stabilen Cash Flows – im Unterschied zu Venture Capital-Beteiligungen in junge Unternehmen.

MPC Capital setzte die Global Equity-Reihe mit dem siebten Fonds fort. Bei der Fondskonzeption wurde besonders dem Bedürfnis der Anleger nach Transparenz der Investitionsziele Rechnung getragen. Die Investitionsstrategie sieht vor, das Beteiligungskapital in drei bereits ausgewählte Private Equity-Gesellschaften zu investieren. Diese drei Zielfonds planen Beteiligungen an insgesamt bis zu 100 Unternehmen. Die Streuung des Anlegerkapitals auf drei Anlageprogramme führt zu einer Optimierung des Sicherheitsprofils.

Die Qualität des Managements beeinflusst den wirtschaftlichen Erfolg eines Private Equity-Investments maßgeblich. Dies gilt für die Auswahl der Partner ebenso wie für die Selektion der Zielfonds. Das kompetente Team der MPC Münchmeyer Petersen Asset Consulting GmbH ist dabei für die Auswahl der Fonds verantwortlich. Diese werden von erfahrenen Private Equity-Teams mit einer langen Erfolgshistorie geführt. Anleger können sich diese Kompetenz mit einem Kapitaleinsatz von mindestens EUR 10.000 sichern.

## Sonstige Beteiligungen

**Offene Investmentfonds mit guter Performance** Der MPC Europa Methodik-Fonds investiert in unterbewertete europäische Aktien. Er verzeichnete am Bilanzstichtag ein Volumen von beinahe EUR 36 Millionen und war mit einem Plus von 27,9% erneut in der Lage, seine Benchmark MSCI Europe (+27,0%) zu übertreffen. Der regelmäßig mit erstklassigen Bewertungen ausgezeichnete Fonds wird von Frank Lingohr gemanagt und folgt dessen streng methodischem Konzept der Investition in unterbewertete europäische Aktien. Der MPC Europa Methodik gehört seit Jahren zur Spitzengruppe der Europafonds.

Die MPC Capital-Dachfonds investieren nach dem **Absolute Return-Ansatz** weltweit in die aussichtsreichsten Anlagesegmente. Die Anlageprofile der drei Dachfonds reichen von sicherheits- bis chancenorientiert. Das Fondsvolumen beträgt insgesamt mehr als EUR 40 Millionen. Alle drei Dachfonds erzielten im Berichtszeitraum eine positive Wertentwicklung zwischen 4,2% und 16,3%. Verantwortlich für die Strukturierung der MPC Capital-Dachfonds ist FERI Trust, Europas führendes unabhängiges Fondsanalyse-Haus und größtes privates Wirtschaftsforschungsinstitut.

Bei den sonstigen unternehmerischen Beteiligungen handelt es sich um Fonds dritter Anbieter. Diese wurden durch die 50-prozentige Tochter Hanseatische i-Bank und im Rahmen von Private Placements durch das Team Groß- und Spezialkunden der MPC Capital platziert. Insgesamt beläuft sich das platzierte Eigenkapital auf rund EUR 17 Millionen (Vorjahr: EUR 13 Millionen).

Der Ansatz verfolgt das Ziel einer kontinuierlichen Wertentwicklung und einer absolut positiven Rendite, unabhängig von der Orientierung an einem Vergleichsindex. MPC Absolute Return Dachfonds investieren je nach Marktsituation in die aussichtsreichsten Anlagesegmente (Aktien, Renten, Gold, Edelmetalle, Rohstoffe, Immobilien).

## Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

### Ertragslage

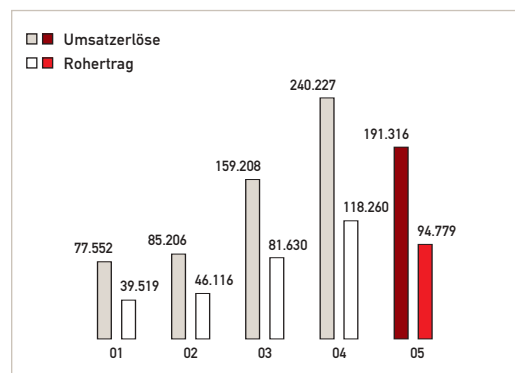
Kennzahlen im Überblick	2004	2005
Umsatzerlöse in Tsd. EUR	240.227	191.316
EBIT in Tsd. EUR	72.008	57.756
Konzern-Jahresüberschuss in Tsd. EUR	52.293	43.477
Ergebnis pro Aktie in EUR	4,93	4,10
Umsatzrendite in %	21,8	22,7
EBIT-Marge in %	30,0	30,2

Der MPC Capital-Konzern erwirtschaftete mit der Initiierung, dem Vertrieb und der Verwaltung von Kapitalanlageprodukten für vermögende Privatkunden Umsatzerlöse von TEUR 191.316. Das entspricht einem Rückgang von 20% gegenüber dem Vorjahreswert von TEUR 240.227. Eine detaillierte Aufstellung der Umsätze und der Deckungsbeiträge nach Produkten kann der Rohertragsentwicklung entnommen werden. Der Anteil der im Ausland erzielten Umsätze stieg von 9,6% auf 11,3% und wurde überwiegend in Österreich und den Niederlanden erwirtschaftet.

Erfreulich ist der weitere Anstieg des Anteils wiederkehrender Umsätze (Erlöse aus der Fondsverwaltung), der im Geschäftsjahr 2005 von 5,6% auf 8,7% wuchs.

Bei den Aufwendungen für bezogene Leistungen handelt es sich im Wesentlichen um Provisionszahlungen für die Vermittlung von Fondseigenkapital durch institutionelle und freie Vertriebspartner. Der Rückgang von 21% auf TEUR 96.536 resultiert überwiegend aus dem gesunkenen Platzierungsvolumen. Der Rohertrag sank demzufolge von TEUR 118.260 um 20% auf TEUR 94.779.

Entwicklung Umsatzerlöse und Rohertrag in Tsd. EUR



Die Personalkosten sind im Berichtszeitraum um 3% von TEUR 25.074 auf TEUR 24.397 gesunken. Aufgrund des geringeren Platzierungsvolumens und Jahresüberschusses wurden die Kosten des Personalaufbaus von durchschnittlich 182 auf 215 Mitarbeiter durch den Rückgang der variablen Vergütungskomponenten überkompensiert. Die Personalaufwandsquote stieg von 10% auf 13%.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen berücksichtigen auch die Aufwendungen für die Entwicklung und Vermarktung neuer und bestehender Produkte und Produktlinien. Im Jahr 2005 lagen die Aufwendungen in Höhe von TEUR 22.998 um 7% unter dem Vorjahreswert von TEUR 24.692.

Das Betriebsergebnis (EBIT) lag gegenüber dem Vorjahreswert von TEUR 72.008 zum Bilanzstichtag 2004 mit TEUR 57.756 um 20% unter dem Vergleichswert. Die Marge bezogen auf den Konzernumsatz lag unverändert bei 30%.

Die Steuerquote lag zum 31. Dezember 2005 bei 28% und damit leicht unter dem Vorjahreswert von 30%. Dies ist insbesondere durch Steuerrückerstattungen sowie die Senkung des Körperschaftssteuersatzes in Österreich bedingt.

Der Konzern-Jahresüberschuss lag mit TEUR 43.477 um 17% unter dem Vergleichswert von TEUR 52.293. Bezogen auf den Konzernumsatz stieg die Rendite allerdings von 22% auf 23%.

## Finanzlage

Im erfolgreichen Geschäftsjahr 2005 konnte MPC Capital erneut einen positiven Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit erwirtschaften. Zum Ende der Periode lag dieser bei TEUR 47.208 und damit um 41% unter den TEUR 81.246 des Vorjahres.

Aufgrund der Geschäftstätigkeit der Unternehmen im MPC Capital-Konzern fielen im Geschäftsjahr Sachinvestitionen in begrenztem Ausmaß an. Investitionen dieser Art beschränken sich üblicherweise auf Betriebs- und Geschäftsausstattungen. Auch zukünftig sind lediglich geringfügige Sachinvestitionen geplant.

Der Mittelabfluss im Bereich der Investitionstätigkeit betrug nach TEUR 277 im Jahr 2004 im Berichtszeitraum TEUR 3.210 und spiegelt im Wesentlichen Investitionen in das Finanzanlagen- und Sachanlagenvermögen wider.

Der Cash Flow gibt den in der zugrunde liegenden Periode erwirtschafteten Zahlungsmittelüberschuss an. Hiermit lässt sich die Ertragskraft eines Unternehmens beurteilen.

Die aktionärsfreundliche Dividendenpolitik führte 2005 zu einem Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit von TEUR 42.400, nachdem die Dividende für das Geschäftsjahr 2004 auf EUR 4,00 pro Aktie erhöht wurde. Im Jahr 2004 lagen die Dividende bei EUR 3,00 und der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit bei TEUR 31.800. Der Emissionserlös des Börsengangs 2000 wurde im Berichtsjahr unverändert im Wesentlichen zur kurzfristigen Vorfinanzierung von Fondsinvestitionen eingesetzt oder kurzfristig am Kapitalmarkt angelegt.

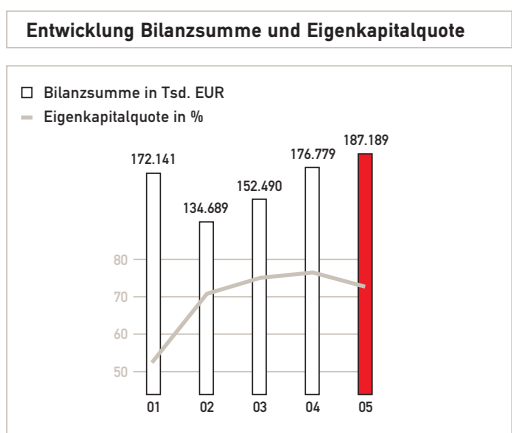
Die Gesellschaft verzeichnete am Bilanzstichtag eine Zunahme an liquiden Mitteln von TEUR 1.598 und verfügt über einen Finanzmittelbestand von TEUR 105.714.

### Vermögenslage

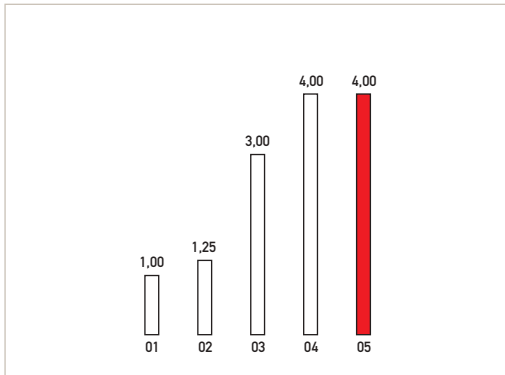
Der MPC Capital-Konzern verfügt unverändert über eine sehr gute finanzielle Ausstattung. Die Bilanzsumme des Konzerns lag zum 31. Dezember 2005 mit TEUR 187.189 um 6% höher als im Vorjahr (TEUR 176.779). Dieser Anstieg ist auf der Aktivseite im Wesentlichen auf die zum Bilanzstichtag gestiegenen liquiden Mittel und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Finanzanlagen zurückzuführen. Dem stehen auf der Passivseite Eigenkapital sowie geringere Rückstellungen und höhere kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber.

Das Eigenkapital des MPC Capital-Konzerns beläuft sich per Ende 2005 auf TEUR 136.328. Das entspricht einem Zuwachs von 1% gegenüber TEUR 135.251 im Vorjahr. Dieser ist vor allem auf den gestiegenen Bilanzgewinn zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote ging im MPC Capital-Konzern von 77% auf 73% zurück. Die Eigenkapitalrentabilität betrug aufgrund des geringeren Jahresüberschusses 32% gegenüber 39% im Vergleichszeitraum 2004.

Die Rückstellungen gingen von TEUR 27.195 auf TEUR 22.295 zurück und entsprechen 12% des Gesamtvermögens. Sie haben im Wesentlichen eine Fristigkeit von bis zu einem Jahr und beinhalten Rückstellungen für Steuern vom Einkommen und Ertrag, für den Personalbereich sowie für Rechts- und Beratungskosten.



Entwicklung Dividende in EUR



## Dividende

**Ausschüttung von EUR 4,00 pro Aktie** MPC Capital setzte auch 2005 die aktionärsfreundliche Dividendenpolitik fort. Mit einer Ausschüttungsquote von 98% beteiligt MPC Capital die Anteilseigner der Gesellschaft direkt am Geschäftserfolg. Aufsichtsrat und Vorstand werden auf der Hauptversammlung am 4. Mai 2006 eine Dividendenausschüttung in Höhe von EUR 4,00 pro Aktie vorschlagen. Sofern die Hauptversammlung zustimmt, wird die Dividende am 5. Mai 2006 ausgeschüttet.

Auf Basis des Jahresschlusskurses (XETRA) von EUR 65,80 ergibt sich für das Geschäftsjahr 2005 eine Dividendenrendite von 6,1%.

## Mitarbeiter

Der unternehmerische Erfolg von MPC Capital basiert auf der Qualität, dem Talent, der Kreativität und dem Engagement der Mitarbeiter. Erstklassige Persönlichkeiten für das Team zu gewinnen, weiterzuentwickeln und langfristig an MPC Capital zu binden, ist Schwerpunkt der Human Resources-Aktivitäten. Die Unternehmenskultur ist geprägt von Partnerschaftlichkeit, einer hohen Verlässlichkeit, unternehmerischem Handeln und einem professionellen Umgang verbunden mit großem Enthusiasmus. Auch im Berichtsjahr waren höchste Qualitätsansprüche und Professionalität gewährleistet. Dies sicherte erneut die Innovationsfähigkeit und die Fortentwicklung der Gesellschaft.

In regelmäßig stattfindenden Personalentwicklungsgesprächen stellt MPC Capital die individuelle Förderung jedes einzelnen Mitarbeiters sicher und schafft eine Basis für die kontinuierliche Entwicklung. Spezifische Maßnahmenkataloge fördern das Leistungspotenzial der Mitarbeiter und bereiten sie auf neue Aufgaben vor.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter betrug im Berichtszeitraum 215 Personen. Im Vergleich zum Vorjahr (182 Mitarbeiter) bedeutet dies einen Zuwachs von 20%. Zum Stichtag 31. Dezember 2005 waren im MPC Capital-Konzern 225 Personen angestellt. Der Anteil der Mitarbeiter im Ausland betrug 17%.

Mitarbeiter	2001	2002	2003	2004	2005
Mitarbeiterzahl (durchschnittlich)	116	137	147	182	215
Personalaufwand in Tsd. EUR	9.571	11.882	14.839	25.074	24.397
Personalaufwandsquote in %	12,3	13,9	9,3	10,4	12,8

Vorstände und weitere leitende Mitarbeiter der MPC Capital AG und ihrer Tochtergesellschaften erhalten neben dem Festgehalt eine erfolgsabhängige Vergütung.

Aufgrund der dynamischen Entwicklung des Konzerns haben die Aktivitäten des Bereichs der Organisationsentwicklung bei der kontinuierlichen Anpassung der strukturellen und organisatorischen Voraussetzungen eine große Bedeutung. Es gilt dabei, Stärken der MPC Capital AG wie Flexibilität, Kreativität, Schnelligkeit und Leistungsfähigkeit in einem ständigen unternehmerischen Veränderungsprozess zu erhalten und weiter auszubauen.

Der Dank des Vorstands der MPC Capital AG gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre besonderen Leistungen im Geschäftsjahr 2005.

## NACHTRAGSBERICHT

Im Rahmen der üblichen Geschäftstätigkeit wurden in den einzelnen Geschäftsbereichen Projekte gesichert oder neue Kapitalanlagen konzipiert. Insbesondere im Bereich der Schiffsbeteiligungen konnten im laufenden Geschäftsjahr zusätzliche Projekte mit einem Eigenkapitalvolumen von rund EUR 320 Millionen kontrahiert werden.

Auf Basis der zum jetzigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen erwartet MPC Capital für das laufende Geschäftsjahr 2006, Eigenkapital in einer Größenordnung von EUR 950 Millionen bis EUR 1 Milliarde platzieren zu können. Der Konzern-Jahresüberschuss wird in einer Bandbreite zwischen EUR 36 Millionen und EUR 39 Millionen prognostiziert.

Weitere Vorgänge, die von besonderer Bedeutung sind oder einen wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des MPC Capital-Konzerns haben, sind zum Zeitpunkt der Erstellung des Lageberichts nicht eingetreten.



## RISIKOBERICHT

### Risikokultur

Der Vorstand der MPC Capital AG sieht sich den Grundsätzen eines auf Wertorientierung ausgerichteten Managements verpflichtet und misst daher einem systematischen Risikomanagement hohe Bedeutung zu. Neben der Aufdeckung vorhandener Risikopositionen geht es vor allem darum, vorhandene Chancen wahrzunehmen.

Innerhalb des Konzerns liegt die Verantwortung für das Risikomanagement bei allen Beteiligungen auf der Ebene der Geschäftsführung. Die operativen Einheiten sowie die Holding selbst identifizieren, bewerten, steuern und überwachen ihre Risikosituation kontinuierlich. Da potenzielle Risiken in das unternehmerische Handeln einbezogen werden müssen, führt MPC Capital umfassende Risikoinventuren in allen Bereichen durch und hat ein effizientes Reporting erarbeitet.

Die Risikopolitik der MPC Capital AG besteht darin, vorhandene Chancen optimal auszuschöpfen und die mit der Geschäftstätigkeit verbundenen Risiken nur dann einzugehen, wenn die Chance besteht, einen entsprechenden Mehrwert zu schaffen. Daher ist das Risikomanagement untrennbarer Bestandteil der Geschäftsprozesse und des wertorientierten Managements der MPC Capital AG.

Der verantwortungsvolle Umgang mit Risiken ist Aufgabe aller Mitarbeiter. Ein Risikobewusstsein zu schaffen und für die Früherkennung, Bewertung, Steuerung und Kommunikation der Risiken zu sorgen, obliegt dabei dem operativen Management.

Das zentrale Risikomanagement ist dem Finanzvorstand unterstellt und für die Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems sowie insbesondere für die Risikoaggregation im ganzen MPC Capital-Konzern zuständig. Die Aufgaben der Identifikation und Steuerung neuer Risiken sowie der laufenden Überwachung bereits identifizierter Risiken sind dagegen im Wesentlichen dezentral organisiert. Eine regelmäßige, in das integrierte Controllingkonzept eingebettete Berichterstattung kommuniziert den Status und die wesentlichen Veränderungen bedeutender Risiken. Dabei sind Controlling- und Berichtssystem so konzipiert, dass der Vorstand alle relevanten Informationen erhält, um jede Entwicklung, die die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage des Konzerns beeinträchtigen könnte, frühzeitig zu erkennen. Das Risikomanagementsystem der MPC Capital AG ist Gegenstand der jährlichen Jahresabschlussprüfung und erfüllt die Voraussetzungen des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG).

Die MPC Capital AG betrachtet ihr Risikomanagement zudem als eine dynamische und sich ständig weiterentwickelnde Aufgabe. Die im täglichen Umgang mit dem Risikomanagement gewonnenen Erkenntnisse dienen dabei der Sicherung der Unternehmensziele und der kontinuierlichen Wertsteigerung des Unternehmens.

**Operative Risiken** Das Geschäftsmodell der MPC Capital AG basiert auf der Konzeption, der Initiierung und dem Vertrieb zumeist geschlossener Fonds. Um ein hochwertiges Produktangebot für Anleger und Vertriebspartner sicherzustellen, erfordert dieses Modell auch in Zukunft den kontinuierlichen Erwerb qualitativ hochwertiger Sachwerte wie Schiffe, Immobilien oder Lebensversicherungspolicen. Dabei beeinflussen Markt-, Preis- und Wettbewerbsgegebenheiten die Verfügbarkeit von attraktiven Investitionsobjekten, die den hohen Qualitätskriterien von MPC Capital entsprechen.

Die Neuentwicklung von Produkten wie dem Real Estate Opportunity-Fonds und der Aufbau des Geschäftsfelds der Strukturierten Produkte reduzieren die relative Bedeutung von sachwertorientierten Assetklassen wie Schiffs-, Immobilien- und Lebensversicherungsfonds und diversifizieren die Produktpalette weiter.

Sowohl bei der Akquisition attraktiver Sachwerte als auch bei der Initiierung von Kapitalanlagen und der Distribution befindet sich MPC Capital grundsätzlich in einer Wettbewerbssituation. Die Stärke der Marke MPC Capital, die Verlässlichkeit als Geschäftspartner sowie die Produktqualität und die führende Marktposition in allen relevanten Produktmärkten und Absatzgebieten versetzen MPC Capital in die Lage, auf veränderte Marktbedingungen flexibel zu reagieren und den Erfolgskurs beizubehalten.

Das Fundament der Distributionspolitik bildet die Partnerschaft mit institutionellen und freien Vertriebspartnern. Die breit gefächerten Beziehungen verhindern dabei eine Dominanz einzelner Vertriebspartner.

Innerhalb des Konzeptions- und Initiierungsprozesses gewährt die MPC Capital den Fondsgesellschaften in der Regel eine Platzierungsgarantie für den Eigenkapitalanteil des Fonds. Dadurch ist der Konzern bis zur vollständigen Einwerbung des Fonds-Eigenkapitals dem Platzierungsrisiko ausgesetzt. Seit Bestehen der Gesellschaft konnte der konzipierte Eigenkapitalanteil der Fonds stets vollständig dargestellt werden oder die Fonds befinden sich derzeit in der Platzierung. Eine detaillierte Aufstellung der aus Platzierungs- und Haftungsverhältnissen bestehenden Eventualverbindlichkeiten befindet sich im Anhang.

Nach Vollplatzierung eines Fonds erlöschen die aus der Platzierungsgarantie bestehenden wirtschaftlichen Risiken. Weiterführende Garantien wie beispielsweise Mietgarantien für Immobilienfonds gewährt der MPC Capital-Konzern aufgrund grundsätzlicher Überlegungen nicht. Dadurch hat die wirtschaftliche Entwicklung der Fonds keinen unmittelbaren Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MPC Capital-Konzerns. Die MPC Capital AG oder ihre Tochtergesellschaften sind in der Regel ausschließlich als Gründungskommanditisten an den einzelnen Fondsgesellschaften beteiligt.

Im Zusammenhang mit der Durchführung eines Investitionsvorhabens und der Finanzierung eines Fonds gewähren Gesellschaften des MPC Capital-Konzerns den Fondsgesellschaften eine Platzierungsgarantie für das einzuwerbende Eigenkapital.

Der Herausgeber eines Verkaufs- bzw. Fondsprospekts ist verantwortlich für den Inhalt und die Richtigkeit der Angaben.

Neben dem **Prospekthaftungsrisiko** ist ein Image- und Reputationsrisiko bei bestehenden oder potenziellen Kunden und Vertriebspartnern im Falle einer negativen Entwicklung eines oder mehrerer Fonds denkbar. Diesem Risiko begegnet die MPC Capital mit einem aktiven Fondsmanagement und einer konsequenten Qualitätsstrategie bei der Objektauswahl und der Fondskonzeption.

**Finanzierungs- und Währungsrisiken** Mit einer Eigenkapitalquote von 72,8% sowie liquiden Mitteln von TEUR 105.714 ist das Finanzierungsrisiko der MPC Capital unverändert gering und bietet die mittel- bis langfristige Stabilität und Flexibilität, um die Gesellschaft weiter zu entwickeln. Insbesondere der Zwischenfinanzierungsbedarf für das Eigenkapital der Fondsgesellschaften ist damit gesichert. Solche Zwischenfinanzierungen werden im Prozess der Einwerbung schnellstmöglich zurückgeführt.

Ein weiter steigendes Zinsniveau auf den weltweiten Finanzmärkten kann einerseits die Attraktivität von mit MPC Capital-Produkten konkurrierenden Kapitalanlagen erhöhen und bedeutet andererseits eine Veränderung der Finanzierungskonditionen der Fonds. In der Zielgruppe der vermögenden Privatkunden sind alternative Investments, wie sie die Produkte von MPC Capital darstellen, mittlerweile ein fester Bestandteil der Vermögensstrukturierung (**Asset Allocation**). Die Refinanzierungskosten der Fondsgesellschaft sind einer von vielen Parametern im Rahmen einer Gesamtkonzeption. Mögliche Rentabilitätseffekte eines Zinsanstiegs wurden bislang weitgehend durch die Veränderung weiterer Bausteine kompensiert.

Aufwand und Ertrag der MPC Capital fallen zum überwiegenden Teil in der Berichtswährung Euro an. Allerdings kann es aufgrund der Initiierung von Fonds in Fremdwährungen wie US-Dollar, Kanadischem Dollar und Britischem Pfund zu Wechselkurseffekten kommen.

**Organisatorische Risiken** Die dynamische Entwicklung des MPC Capital-Konzerns erfordert eine adäquate personelle Ausstattung. Mit den Mitteln eines modernen Personalmarketings hat MPC Capital die Zahl der Mitarbeiter im Berichtszeitraum von durchschnittlich 182 Personen auf 215 Personen ausgebaut und damit die erforderlichen personellen Ressourcen erfolgreich gewonnen.

Dem Risiko einer Abhängigkeit von Schlüsselpersonen wirkt MPC Capital durch die konsequente personelle und qualitative Weiterentwicklung der Führungskräfte unterhalb des Vorstands entgegen.

Asset Allocation bedeutet, dass „Assets“ (Kapitalanlagen) richtig ausgewählt, gewichtet und kombiniert werden, um möglichst hohe Erträge bei gleichzeitig niedrigem Risiko zu erzielen.

**Rechtliche Risiken** Gerichtsverfahren oder Schadensersatzforderungen sind – soweit bekannt – von untergeordneter Bedeutung und im Konzernjahresabschluss enthalten. Darüber hinaus sind solche Ansprüche mit einem erheblichen potenziellen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage derzeit weder anhängig noch angedroht.

**Gesamtrisiko** Die Bewertung der Risiken im Rahmen des zentralen Risikomanagements der MPC Capital ergab im abgelaufenen Geschäftsjahr keine nennenswerten Risiken, die einen wesentlichen Einfluss auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage des Konzerns hatten oder den Bestand und den Fortbestand des Unternehmens gefährdeten.

## PROGNOSEBERICHT

### Weltwirtschaft mit ruhiger Gangart

Die Weltwirtschaft wird nach Schätzungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) im laufenden Jahr 2006 erneut um 4,3% wachsen und damit keine zusätzliche Dynamik entwickeln. Insbesondere bei den treibenden Kräften wie China (IWF-Schätzung: +8,2%) und den USA (IWF-Schätzung: +3,3%) erwarten die Forscher eine Verlangsamung des Tempos.

Es wird allgemein erwartet, dass die Zinspolitik der kleinen Schritte der US-Notenbank Federal Reserve mit dem Wechsel an der Spitze des Instituts zunächst ausläuft. Für die Europäische Zentralbank sehen die Marktbeobachter ein begrenztes Potenzial zur Straffung des Hauptrefinanzierungssatzes.

### Beschleunigung der konjunkturellen Erholung in Deutschland

Die Experten des Hamburgischen WeltWirtschaftsinstituts (HWWI) erwarten im Jahr 2006 eine weitere Belebung der Konjunktur in Deutschland. Das Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts liegt nach Schätzungen des Instituts bei 1,4% (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung DIW: 1,7%). Dabei beziffern die Forscher die Vorzieheffekte aus der für 2007 angekündigten Erhöhung der Mehrwertsteuer mit einem Viertelprozentpunkt (DIW: 0,3%). Diese Effekte werden für eine regere Binnennachfrage sorgen und so die nicht mehr ganz so kräftig expandierende Exportwirtschaft überkompensieren.

Für das Jahr 2007 erwarten die Fachleute des HWWI, dass die Konjunktur wieder deutlich an Schwung verliert. Die restriktive Finanzpolitik und die Gegenreaktion der Vorzieheffekte dürften sich in einem nur um 0,75% steigenden Bruttoinlandsprodukt niederschlagen (DIW: 1,2%). Eine nicht auszuschließende Verlangsamung der Expansion der Weltwirtschaft könnte diese Prognose weiter belasten.

### **Der Markt für geschlossene Fonds**

Für das Jahr 2006 rechnen Experten mit einem Rückgang des Marktvolumens der geschlossenen Beteiligungsmodelle auf EUR 10,8 Milliarden. Die Nachfrage nach renditestarken Kapitalanlagen ist auf Vertriebs- und Anlegerseite unverändert hoch. Die Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen sorgten im letzten Jahr einerseits für Klarheit bei der Konzeption, bedeuten andererseits aber das Ende der steuergetriebenen Anlagemodelle mit einer entsprechenden Auswirkung auf das Gesamtmarktvolumen.

### **Entwicklung neuer Wachstumschancen**

MPC Capital erwartet, im laufenden Geschäftsjahr 2006 Eigenkapital in einer Größenordnung von EUR 950 Millionen bis EUR 1 Milliarde zu platzieren. Der prognostizierte Jahresüberschuss liegt zwischen EUR 36 Millionen und EUR 39 Millionen und repräsentiert ein Ergebnis pro Aktie zwischen EUR 3,40 und EUR 3,68. Der Vorstand beabsichtigt, an seiner aktionärsfreundlichen Ausschüttungspolitik auch im laufenden Geschäftsjahr festzuhalten.

Die Diversifikation des Produktportfolios in den vergangenen Jahren zeigt einerseits die hohe Innovationsbereitschaft und -fähigkeit von MPC Capital und führt außerdem zu einer größeren Unabhängigkeit des Unternehmens von den Entwicklungen einzelner Geschäftsbereiche. Diese Diversifikationsstrategie ging mit zwei grundsätzlichen Produktkonzepten einher. Zum einen den sachwertorientierten Kapitalanlagen wie traditionellen Immobilienfonds, Schiffsbeteiligungen oder Lebensversicherungsfonds, deren Potenzial maßgeblich auf der Fähigkeit von MPC Capital beruht, attraktive Projekte zu identifizieren und zu sichern. Zum anderen wurden Kapitalanlagen entwickelt, deren Produktverfügbarkeit sich beispielsweise aufgrund von Dachfondsstrukturen kontinuierlicher gestalten lässt. Die Geschäftsbereiche Private Equity-Fonds und Strukturierte Produkte sowie die Vermögensstruktur- und Real Estate Opportunity-Fonds sind dieser Produktart zuzuordnen. MPC Capital wird im laufenden Geschäftsjahr die organisatorischen und vertrieblichen Voraussetzungen dafür schaffen, den unterschiedlichen Produkten in der Außendarstellung

ein klareres Profil zu geben und insbesondere für die kontinuierlich verfügbaren Produkte die Marktdurchdringung zu steigern. Die mit dem Investment in die weitere Entwicklung der Gesellschaft verbundenen Anlaufkosten beeinflussen den erwarteten Jahresüberschuss für das laufende Jahr. Allerdings ist MPC Capital überzeugt, dass sich dadurch attraktive Potenziale für die Zukunft erschließen lassen, die unter anderem zu einer deutlichen Erhöhung des Anteils wiederkehrender Umsätze führen werden.

Die organische Entwicklung des MPC Capital-Konzerns wird konsequent fortgesetzt werden. Dabei werden auch in Zukunft weitere Möglichkeiten strategischer Partnerschaften mit Produkthanbietern geprüft werden.

### **Betrachtung der Geschäftsbereiche**

**Immobilienfonds** Die Entwicklung an den internationalen Immobilienmärkten und das strikte Festhalten an hohen Qualitätskriterien gestalten die Initiierung renditestarker Kapitalanlagen im Bereich der traditionellen ausländischen Immobilienfonds derzeit schwieriger. MPC Capital plant die Fortsetzung der Produktlinien der Holland-, Kanada- und England-Immobilienfonds und selektiert die Möglichkeiten weiterer Immobilienmärkte. Der Beitrag dieses Bereichs am Platzierungsvolumen 2006 hängt von den sich im Laufe des Jahres bietenden Chancen ab. Derzeit geht MPC Capital von einem Rückgang des platzierten Eigenkapitals aus.

Demgegenüber steht ein erwartetes Wachstum im Bereich Real Estate Opportunity-Fonds. Zu Beginn des Jahres 2006 wird die Platzierung des ersten Produkts inklusive einer Volumenoption abgeschlossen werden. Im Laufe des zweiten Quartals wird das bereits konzipierte Nachfolgeprodukt in den Vertrieb gehen.

Das derzeit erwartete einzuwerbende Eigenkapital des Bereichs Immobilienfonds beträgt zwischen EUR 250 Millionen und EUR 300 Millionen. Dabei dürfte ein Anteil von 45% bis 50% auf den Real Estate Opportunity-Fonds entfallen.

**Schiffsbeteiligungen** Zu Beginn des Geschäftsjahres konnten zwei attraktive Schiffsportfolios mit einem Eigenkapital von rund EUR 320 Millionen gesichert werden. Zum einen eine Flotte von 14 Containerschiffen der Größenklassen 1.800 TEU (neun Schiffe) und 2.800 TEU (fünf Schiffe), die von Herbst 2006 bis April 2008 sukzessive abgeliefert werden. Zum anderen wurden 14 moderne Second-Hand-Kühlschiffe erworben. Diese Schiffe werden ab Februar 2006 übernommen. Beide Investments planen mit Anfangsausüttungen von 8% und werden den Investoren voraussichtlich ab dem zweiten Quartal angeboten.

Zusammen mit den bereits in 2003 und 2004 kontrahierten Schiffen sowie dem ersten Tankerprojekt erwartet MPC Capital im Bereich der Schiffsbeteiligungen ein sehr platzierungsstarkes Jahr, zumal die Nachfrage nach attraktiven renditestarken Kapitalanlagen im Schiffsbereich unverändert hoch ist. Gegenwärtig rechnet MPC Capital mit einem Platzierungsvolumen in Höhe von EUR 350 Millionen bis EUR 400 Millionen für das Jahr 2006.

Für das Jahr 2006 erwarten die Experten von Howe Robinson ein Wachsen der Containerflotte um 16%. Dem steht ein erwartetes Nachfragewachstum von 11% bis 12% gegenüber. Aufgrund dieser Annahmen sind ein weiteres Sinken der Charterraten sowie ein Rückgang der Neubau- und Second-Hand-Preise möglich. Um die positiven langfristigen Perspektiven im Sinne der Kunden zu nutzen, ist deshalb bei der Konzeption eine sicherheitsorientierte Vorgehensweise unerlässlich.

**Lebensversicherungsfonds** MPC Capital wird das Produktangebot an Lebensversicherungsfonds auf Basis deutscher und britischer Policen im Jahr 2006 fortsetzen. Gegenwärtig ist jeweils ein neuer Fonds in beiden Produktvarianten geplant.

Geeignete Versicherungspolicen von guter Qualität sind unverändert der limitierende Faktor für die Produktverfügbarkeit. Insbesondere für den deutschen Zweitmarkt erwartet der Produktpartner cash.life AG ein beschleunigtes Wachstum, das den Ankaufzeitpunkt noch näher an die Platzierung des Eigenkapitals verschieben würde und somit langfristig neue Chancen eröffnet. Die positiven Erfahrungen mit dem Ankaufprozess im Zusammenhang mit dem MPC Rendite-Fonds Britische Leben Plus werden im laufenden Jahr voraussichtlich ein gesteigertes Eigenkapitalvolumen ermöglichen. Das Eigenkapitalvolumen für das Geschäftsjahr 2006 wird derzeit mit rund EUR 160 Millionen prognostiziert.

**Strukturierte Produkte** Nach der produktspezifischen und organisatorischen Aufbau-phase des Bereichs erwartet MPC Capital für das kommende Jahr einen Ausbau der Produkt- und Vertriebsaktivitäten. Neben der Positionierung als unabhängiger Produktlieferant bei institutionellen Vertriebspartnern sieht MPC Capital insbesondere bei den Vermögensberatern und -verwaltern ein erhebliches Absatzpotenzial für Strukturierte Produkte. Mit der MPC Auventas Anleihe wurde für diesen Bereich ein erstes Produkt strukturiert. Dieses in seiner Gestaltung an die Fortrust Anleihe angelehnte Investment wird vom 16. Januar bis 10. April 2006 platziert. Weitere Produkte der Fortrust-Reihe befinden sich in Vorbereitung. Darüber hinaus werden kontinuierlich weitere Produktkonzepte entwickelt und zur Marktreife geführt. Insgesamt erwartet MPC Capital für 2006 im Bereich der Strukturierten Produkte ein Platzierungsvolumen von rund EUR 100 Millionen.

**Private Equity** Die überarbeitete Fondskonzeption der Global Equity-Reihe und die anhaltende Belegung im Private Equity-Bereich sollten für 2006 ein Wachstum dieser opportunistischeren Asset-Klasse ermöglichen. Mit dem derzeit in Platzierung befindlichen MPC Global Equity 7, dem nahtlos anschließenden Folgeprodukt Global Equity 8 sowie dem Ansparplan Step by Step wird für 2006 ein Platzierungsvolumen von EUR 30 Millionen bis EUR 50 Millionen erwartet.

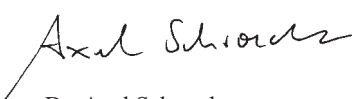
**Vertrieb** Die intensive und serviceorientierte Zusammenarbeit mit institutionellen und freien Vertriebspartnern sichert neben der hohen Produktqualität den Platzierungserfolg der Kapitalanlagen. MPC Capital bekennt sich zur dualen Vertriebsstruktur mit institutionellen und freien Vertriebspartnern. MPC Capital ist als bankenunabhängiger Produktpartner und marktführender Initiator gut aufgestellt, um die Nachfrage der Banken und Sparkassen sowie der freien Vertriebspartner nach attraktiven Kapitalanlagen zu erfüllen. Darüber hinaus werden die geplanten organisatorischen und strukturellen Veränderungen innerhalb des MPC Capital-Konzerns die Zusammenarbeit mit den Partnern und die Vertriebspenetration zusätzlich intensivieren.

Von Änderungen im Rahmen der steuerlichen Gesetzgebung muss grundsätzlich immer ausgegangen werden. Allerdings sind steuerliche Vorteile nicht die bestimmende Motivation bei den renditeorientierten Kapitalanlagen von MPC Capital. Daher kann der Konzern derzeit keine potenziellen steuerlichen Veränderungen identifizieren, die substantielle Auswirkungen auf die Entwicklung und den Vertrieb der Produkte haben könnten.

Die MPC Capital ist von der Zukunftsfähigkeit und Nachhaltigkeit ihres Geschäftsmodells überzeugt. Der Vorstand sieht in den genannten Entwicklungen keine berichtenswerten Risiken.

Hamburg, 23. Februar 2006

Der Vorstand



Dr. Axel Schroeder  
Vorsitzender



Ulrich Oldehaver



Ulf Holländer