

# Rede zur Hauptversammlung

DIC Asset AG | Frankfurt am Main, 22. März 2019



**Sonja Wärtges**

Vorstandsvorsitzende  
der DIC Asset AG



**„Unser Team ist routiniert und erfolgreich im Markt unterwegs. Auf der Ankaufsseite genauso wie auf der Verkaufseite. Dass wir diesen guten Zugang haben, ist ein besonderes Merkmal unseres Asset Managements - auch hier gilt wieder: DYNAMIK SCHAFFT WERTE.“**

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre der DIC Asset AG,  
verehrte Gäste,  
sehr geehrte Damen und Herren,

Herzlich willkommen!

Im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung 2019 der DIC Asset AG hier im Gesellschaftshaus des Frankfurter Palmengartens.

Ich freue mich heute hier vor Ihnen zu stehen und lassen Sie mich das vorausschicken, sehr gute Ergebnisse präsentieren zu können.

Schauen wir zu Beginn kurz hinter die Kulissen einer solchen Hauptversammlung: Wir treffen uns in diesem Jahr wieder im März. Wie auch schon im vergangenen Jahr. Das ist für

eine Hauptversammlung recht früh. Und das können wir, weil wir die Vorbereitung für den jährlichen Rechenschaftsbericht in Rekordzeit abgeschlossen haben. Im vergangenen Jahr haben wir unsere testierten Zahlen als erstes von allen Unternehmen im SDAX geliefert. Und als schnellstes deutsches Immobilienunternehmen.

Ich bin stolz, dass wir dieses Tempo auch in diesem Jahr beibehalten und unseren Abschluss sogar noch etwas früher fertiggestellt und veröffentlicht haben. Das gelingt nur mit einer perfekten Organisation. Bei aller modernen Technik, die hier zum Einsatz kommen kann: das ist nicht selbstverständlich, denn die Komplexität der Daten und Regularien wächst kontinuierlich.

An dieser Stelle: ganz herzlichen Dank an mein Team und an alle Mitwirkenden am Jahresabschluss! Wir haben dank

ihrer beachtlichen Leistung dieses Jahr wieder sehr früh die Einladungen zur HV versendet.

Deshalb können wir Ihnen nun wieder als erste Immobiliengesellschaft unseren Wirtschaftsbericht und den Dividendenvorschlag präsentieren.

Auch das ist nicht zuletzt Ergebnis unseres Unternehmensmottos, auf das ich heute nicht zum letzten Mal verweisen will: DYNAMIK SCHAFFT WERTE. Dynamik im Sinne von Schnelligkeit und Agilität sind wichtiger denn je und Werte schaffen steht für uns auf der Agenda ganz oben. Das werden Sie in meiner Rede an vielen Punkten erleben.

Im Folgenden

- ▶ präsentiere ich Ihnen zuerst einen Rückblick auf die wesentlichen Ereignisse und Ergebnisse des abgelaufenen Geschäftsjahrs.
- ▶ Auf dieser Basis möchte ich resümieren:  
Welche Erkenntnisse haben wir 2018 gewonnen?  
Welche Fähigkeiten und Faktoren erweisen sich als besonders wesentlich und relevant für den Unternehmenserfolg und für die Dividende?

Des Weiteren komme ich auf die strategische Ausrichtung der DIC Asset AG und die Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr zu sprechen. Ich gebe Ihnen ein Update zu unseren Aktivitäten und zu den Zielen, die für uns im Fokus stehen.

Im Anschluss daran werden meine Vorstandskollegen und ich gerne Ihre Fragen beantworten.

Lassen Sie mich mit der Zusammenfassung des Geschäftsjahres 2018 starten.

Unser Unternehmen hat im letzten Jahr in mehrfacher Hinsicht ein operatives Rekordjahr hingelegt.

Die **Transaktionen**, die wir strukturiert und umgesetzt haben, erreichten ein Volumen von 1,2 Milliarden Euro.

Das ist das höchste Umschlagsvolumen eines Jahres in der Historie der DIC Asset AG. Das kommt nicht durch einige wenige große Einzel-Deals, sondern durch eine Fülle von Abschlüssen und durch aktives Asset Management auf breiter Front im Tagesgeschäft. Und das ist Teil unserer Strategie.

Ich möchte aus dem Korb unserer erfolgreichen Einkäufe für den Eigenbestand ein paar herausgreifen und Ihnen

vorstellen. Ebenso wie ich einige der bedeutendsten Verkaufstransaktionen kurz Revue passieren lassen will.

Ende Mai haben wir ein gerade fertiggestelltes Bürogebäude in der Innenstadt von Leverkusen für rund 52 Millionen Euro erworben. Die 13.300 Quadratmeter sind zu 100% vermietet; langfristiger Mieter ist die pronova Betriebskrankenkassen, eine der größten Deutschlands. Sie ist hier mit 640 Mitarbeitern eingezogen. Der Mietvertrag läuft bis ins Jahr 2035.

Dieses schöne Objekt mit seiner hervorragenden Lage und Qualität war für uns der Auftakt zu einer ganzen Reihe von erstklassigen Akquisitionen zur Ergänzung unseres cash-flowstarken Eigenbestands.

Im August haben wir uns das Infinity Office in Düsseldorf vertraglich gesichert, ein Neubau in renommierter aufstrebender Lage am Kennedydamm zwischen City und Airport.

Die Vorvermietung hat sich zwischenzeitlich exzellent entwickelt; sie liegt jetzt bei 85 Prozent. Hauptmieter dieser eleganten Immobilie ist das Bankhaus Lampe.

Wer Düsseldorf etwas kennt und in jüngerer Zeit dort unterwegs war, der weiß, dass der Kennedydamm die wichtigste Achse von der Innenstadt Richtung Flughafen ist und dass dort, in der Nähe des Rheinufer, ein spannender Mix von neuen Nutzungen entstanden ist. Nicht nur Büros, sondern auch hochwertiges Wohnen. Wir meinen, dass diese Lage in Düsseldorf künftig zu den interessantesten und attraktivsten gehört, die die Landeshauptstadt zu bieten hat.

Wir haben uns mit Investitionskosten von rund 164 Millionen Euro hier positioniert und freuen uns darauf, dass die Immobilie voraussichtlich Ende 2019 fertiggestellt und dann in unser Portfolio übergehen wird.

Ebenfalls im August haben wir ein markantes Bürogebäude in bester Lage vor den Toren Frankfurts im Taunus erworben: das "Palais Kronberg". Die 12.800 Quadratmeter sind vollvermietet. Dieses Multitenant-Gebäude punktet mit einer sehr flexiblen Aufteilung – auf den Bildern sehen Sie, dass auch mehrere große, separate Eingangsbereiche vorhanden sind – und es bietet uns aufgrund der Lage und Struktur ein erstklassiges Bewirtschaftungspotenzial.

Nun ein Sprung in die Hauptstadt:

Berlin-Halensee wurde im Dezember als Forward Deal mit einem Investitionsvolumen von rund 90 Millionen Euro

angekauft. Der Neubau liegt in der Nähe des Kurfürstendamms, wird 2021 fertiggestellt und dann über 16.000 Quadratmeter Mietfläche mit hohem Ausbaustandard verfügen.

Der Standort Berlin ist ein hochattraktiver Büromarkt mit großer Nachfrage nach zusammenhängenden Flächen mit modernster Gebäudetechnik. Wir haben uns hiermit ein Objekt gesichert, das genau diese Ansprüche erfüllt.

Ende Dezember haben wir ein Objekt in Karlsruhe erworben. Das Bürogebäude liegt zentral vis-a-vis dem Hauptbahnhof und hat damit optimale Anbindung an die Infrastruktur. In dem jüngst modernisierten Gebäude befinden sich rund 10.700 Quadratmeter vermietbare Fläche, die derzeit zu 100 % belegt ist. Karlsruhe ist einer der wichtigsten IT-Standorte in Deutschland. Für uns waren auch hier die Lage und das Potenzial ausschlaggebend.

Meine Damen und Herren, wir haben einerseits signifikante Zukäufe getätigt, die unseren Cashflow langfristig stärken, andererseits auch die Marktchancen auf der Verkaufsseite weiter genutzt. Hier möchte ich nur zwei herausragende Beispiele nennen:

- Den Verkauf „Rosenthaler Höfe“ in Berlin-Mitte am Hackeschen Markt: eine Immobilie unseres ersten Fonds, DIC Office Balance I, die vollständig an den Softwarehersteller SAP vermietet ist. Unsere langjährigen Fondsinvestoren, von denen wir auch selbst einer sind, konnten von der Dynamik des Büromarkts Berlin profitieren. Das Transaktionsvolumen lag deutlich im dreistelligen Millionenbereich und wir haben einen beachtlichen Preisaufschlag zum Verkehrswert erzielt.
- Und als weiteres prominentes Beispiel: den Verkauf des eBay-Campus in Berlin/Kleinmachnow. Eine Fondsimmobilie des DIC Office Balance III, von uns vollvermietet an den Hauptmieter eBay. Auch hier haben wir für uns und unsere Investoren die Marktentwicklung im Hauptstadtgebiet genutzt und einen sehr erfreulichen Gewinn realisiert.

Dies waren nur einige Beispiele, insgesamt haben wir 2018

- für das Commercial Portfolio sechs Objekte gekauft und zehn Objekte verkauft;
- im Segment Fonds fünf Immobilien angekauft und zwei Objekte verkauft sowie einen gesamten Fonds durch Anteilsscheinverkauf erfolgreich weiterveräußert;
- und planmäßig die letzten drei verbliebenen Joint-Venture-Objekte verkauft.

Sie sehen daran: Unser Team ist routiniert und erfolgreich im Markt unterwegs. Auf der Ankaufsseite genauso wie auf der Verkaufsseite. Dass wir diesen guten Zugang haben, ist ein besonderes Merkmal unseres Asset Managements - auch hier gilt wieder: DYNAMIK SCHAFFT WERTE. Und zwar sowohl unmittelbar. In der Qualitätssteigerung im Bestand und der Realisierung von Transaktionserträgen. Aber auch perspektivisch: Durch Stärkung unserer Bewirtschaftungspotenziale und damit künftiger Mieteinnahmen.

Die zahlenmäßigen Wert- und Ertragskomponenten für das Jahr 2018 finden Sie wie gewohnt ausführlich in unserem vorliegenden Geschäftsbericht dokumentiert. Ich möchte nun die Gelegenheit nutzen, einen weiteren sehr wesentlichen Faktor unserer Wertschöpfung und Qualitätssteigerung in der täglichen Arbeit zu unterstreichen: Vermietungsleistung, Leerstandsabbau und Repositionierungsmaßnahmen. Zusammengefasst: unser **operatives Immobilienmanagement**.

Wir haben 2018 einen Qualitätssprung auf breiter Front realisiert:

- Bei den Mietabschlüssen wurden auf hohem Preisniveau längere Vertragslaufzeiten hereingeholt.
- Die Leerstände im Eigenbestand haben wir um 2,3 Prozentpunkte auf 7,2 Prozent abgebaut.
- Den Marktwert unseres Commercial Portfolios like-for-like um über 10 Prozent gesteigert

Die Vermietungsleistung stieg, nach annualisierten Mieteinnahmen gerechnet, sowohl im Commercial Portfolio als auch im Segment Fonds. Dass hier handwerklich sehr solide und kaufmännisch sinnvoll gearbeitet wurde, belegen im aktuellen Markt- und Portfoliokontext nicht nur Quadratmeterzahlen, sondern vor allem längere Vertragslaufzeiten: So stieg die durchschnittliche Vertragslaufzeit bei Neuvermietungen im Segment Fonds von 8,7 auf im Schnitt 10,6 Jahre.

Bei den Anschlussvermietungen haben vor allem unsere zufriedenen Bestandsmieter im Commercial Portfolio ein sehr klares Zeichen gesetzt: Bei steigenden Durchschnittsmieten unterzeichneten sie deutlich längere Mietverträge - statt für durchschnittlich 3,3 Jahre wurde für im Durchschnitt 9,5 Jahre verlängert.

Diese Erfolge schlagen sich direkt auf den Wert der Immobilien nieder. Der Wert unseres Eigenbestandes stieg zum Ende 2018 um über 10%, das sind rund 160 Millionen Euro. Dahinter stecken übrigens vielfältige Maßnahmen, die weit über das hinausgehen, was ein Vermietungsmakler leistet. Mit

unserem Bestandsentwicklungs-Team können wir Flächen baulich optimieren und auf konkrete Anforderungen stabiler Mieter zuschneiden.

Ein einleuchtendes Beispiel sehen Sie in der Vorher-Nachher-Bildstory der Kaiserpassage in Frankfurt: Selbst als alteingesessener Frankfurter kennen Sie nicht unbedingt diese Innenansichten - denn sich in diesen zerklüfteten Durchgängen durch die Hinterhöfe der Kaiserstraße zu begehen ist ein recht zweifelhaftes Vergnügen.

Die Liegenschaft kam vor etlichen Jahren als Teil eines Portfolioankaufs zu uns. Es gab damals zwei Passagendurchgänge - den alten Plan haben Sie gerade im Clip kurz gesehen - mit sehr verwinkelten Verbindungen, schwer einsehbaren, schmutzigen Ecken. Was auch für die Mieter der kleinteiligen Ladenflächen keine schöne Situation war.

Wir haben die Passage im Erdgeschoss und auch die Obergeschosse neu strukturiert. Ein Mietermix aus großflächigem Nahversorger und kleinteiliger Vermietung an Bestandsmieter macht die Ladenpassage heute attraktiv; es ist uns gelungen, anstelle der dunklen Schluchten einen hellen und freundlichen tegut-Markt zu integrieren, aber auch kleine, einzigartige Ladengeschäfte zu bewahren. Das vorhandene Hotel Mercure wurde erweitert und mit der Firma ipartment ein Konzept für Wohnen auf Zeit umgesetzt. Im Februar 2019 haben wir die Passage wiedereröffnet. Auch der Wirtschaftsdezernent der Stadt Frankfurt, Markus Frank, war dabei und hat sich bei uns für den gelungenen sensiblen Umbau bedankt.

Sie sehen: Wir haben in der DIC Asset AG wirklich herausragende Management- Kompetenzen. Ein weiterer Beleg dafür: Es ist uns gelungen, uns als erfolgreichen aktiven Asset- **Trading-Partner** im Fondsgeschäft zu etablieren.

Wir haben 2018 nicht nur zwei neue Fonds gestartet, sondern auch sehr attraktive Gestaltungen für unsere bestehenden Fondsinvestoren strukturiert und mit den Verkaufstransaktionen zusätzlich substanzielle Transaktions-Fees erzielt.

Ich habe an dieser Stelle bereits im Vorjahr angekündigt, dass wir mit unserem Fondsgeschäft nicht nur quantitativ und eindimensional wachsen wollen, sondern mit Transaktionsdynamik zu einem signifikanten Ertragswachstum kommen wollen. Das haben wir umgesetzt: im Vergleich zum Vorjahr haben wir den FFO-Beitrag des Fondsgeschäfts fast verdreifacht.

**Als Zwischenfazit:** Sowohl unser Commercial Portfolio als auch unser Fondsgeschäft haben sich 2018 durch Transaktionsaktivitäten und Immobilienmanagement sehr gut entwickelt.

Nun zu unserem dritten Segment **Other Investments**. Es fasst formal sehr unterschiedliche Engagements zusammen, allerdings sind wir hier mit der gleichen pragmatischen Logik vorgegangen, durch Dynamik Werte zu schaffen:

Die bislang noch gehaltenen **Joint-Venture-Objekte** haben wir 2018 veräußert. Unser Ziel, Abbau aller strategisch uninteressanten Joint Ventures durch Verkauf der Objekte, haben wir 2018 umgesetzt. Nachdem wir zum Teil ganz erhebliche Wertsteigerungspotenziale durch Refurbishments und Repositionierungen heben konnten, wurden die 3 verbliebenen Objekte veräußert. Zwei sind noch 2018 ergebniswirksam übergegangen, das letzte folgt bis Ende dieses Jahres.

Auch die Projektentwicklung MainTor, die uns über sieben Jahre als imposante Großbaustelle in Frankfurt am Main vor Augen stand, hat im letzten Jahr zwar nicht mehr weithin sichtbare, aber doch wesentliche Komplettierungsmaßnahmen im Inneren erfahren. Das Hochhaus WINX wird in diesem Jahr als letzter Bauabschnitt übergeben.

Die langfristigen Mietverträge starten im vierten Quartal 2019. Damit haben wir unsere Beteiligung an dieser Großprojektentwicklung vollständig abgeschlossen. Allerdings bleibt uns der WINX-Turm als Management-Objekt erhalten: wir sind nämlich mit dem Property Management betraut worden - und werden damit künftig gegen Honorar sozusagen „vor der eigenen Türe kehren“.

[Video MainTor]

Nicht nur für die Frankfurter unter Ihnen dürften diese Aufnahmen ein spannendes Zeitdokument sein.

Sie sehen hier zunächst das MainTor-Areal noch vor Degussa und dann im Jahr 2005, als wir es angekauft haben, mit der damals noch bestehenden verschachtelten Bebauung. Das ehemalige Degussa-Hauptquartier war komplett abgeschottert.

Die Baustellenbilder spiegeln die Jahre bis 2015 wider: Nach Verabschiedung des Bebauungsplans 2010 und dem Auszug des Mieters EVONIK konnten die Bagger Anfang 2011 rollen. Der WINX-Turm war damals noch nicht zu sehen. Sukzessiv wuchs er aus der Erde und nahm seine charakteris-

tische und einmalige Form an. Er steht inzwischen freilich mit seinen 42.000 Quadratmeter auf 29 Stockwerken mitten im Ensemble und fügt sich wunderbar in die Skyline von Frankfurt ein.

Das Stichwort Property Management-Mandat WINX führt mich zu einem weiteren Aktivitätsfeld im Segment Other Investments: unserem wachsenden Drittgeschäft mit Immobilienmanagement-Dienstleistungen. Wir haben das Drittgeschäft 2018 deutlich ausgebaut und zusätzliche Aufgaben übernommen. So haben wir die Assets under Management des Drittgeschäfts auf rund 1,7 Milliarden Euro verdoppelt.

Wenn Sie anhand dieser Dimension vermuten, dass es sich um besonders hochwertige Objekte handelt, dann ist das richtig. Unsere Immobilienmanagement-Dienstleistungen zielen auf anspruchsvolle Liegenschaften und Nutzer. Mit unserem Hintergrund an Immobilien-Kompetenz sehen wir das als unseren Heimatmarkt an. Dass wir damit nicht falsch liegen, zeigt der Umstand, dass im Laufe des Geschäftsjahres 2018 noch weitergehende Mandate erteilt wurden, so dass die Bedeutung des Drittgeschäfts und der Managementerträge daraus weiter steigen wird.

Und schließlich haben wir unter dem Dach der Other Investments mit unserer TLG-Beteiligung einen hohen Ergebnisbeitrag eingefahren. Und zwar sowohl für 2018 als auch für 2019. Das liegt daran, dass wir Ende 2018 die Entscheidung getroffen haben, unsere Aktienbeteiligung zu verkaufen, aber die darauf entfallende Dividende der TLG für das Jahr 2018 noch zu vereinnahmen. Der erste Teil der Transaktion ist dieser Tage wie geplant über die Bühne gegangen, der zweite Teil wird Ende April finalisiert. Wir haben für 2018 einen hoch attraktiven Beteiligungsertrag erzielt. Jetzt wollen wir mit den beträchtlichen freiwerdenden Mitteln unser eigenes Geschäft weiter zügig voranbringen und neue Optionen für ein dynamisches Wachstum nutzen.

Abschließend zu 2018 ein Blick aufs Gesamte.

Unser einzigartiges Hybridmodell hat in allen Komponenten eine hervorragende Performance gezeigt. Die Segmente und Aktivitäten konkurrieren nicht miteinander, sie stärken sich gegenseitig.

Verantwortlich für diese komfortable Situation ist, dass das Modell auf unserer Stärke im Asset- und Propertymanagement basiert. Diese Querschnittsfunktion verschafft uns eine ziemlich exakte und effektive „Traktionskontrolle“: Wir können unsere verfügbaren Ressourcen so disponieren, dass sie die

bestmögliche Wirkung entfalten und das Unternehmen DIC Asset AG insgesamt voranbringen.

2018 hat es deutlich gezeigt: Unser Hybridmodell mit seiner diversifizierten Ertragsstruktur ist höchst flexibel und skalierbar. Wir haben damit unsere Ziele und auch unsere unterjährig angehobene Gewinnprognose erneut komfortabel erreicht.

Darum trauen wir uns auch zu weiter zu wachsen. Grundlegend dafür sind die folgenden drei eigenen und besonderen Stärken der DIC Asset AG:

- ▶ **Erstens:** Wir haben zu 100% die Immobilienmanagementkompetenz im Haus und deutschlandweit „on-site“. Unabhängig von der Eigentümerschaft an der Immobilie, von Beteiligungshöhen und Kapitalbindung. Sie steht auf breiter Basis in unserem engagierten Team und sie steht uns exklusiv jederzeit in vollem Umfang zur Verfügung.
- ▶ **Zweitens:** Wir sind schnell, präzise und sehr erfahren in Transaktionen. Die Arbeit in unseren Gremien läuft absolut konstruktiv und punktgenau. Unser Netzwerk honoriert das, denn das bedeutet für alle weniger Aufwand und mehr Sicherheit.
- ▶ **Drittens:** Wir haben Kontinuität im Erfolg. Die Kurve neben/hinter mir zeigt unsere Leistungsbilanz seit 2005, dem Jahr des Börsengangs. Wir generieren seit Jahren zuverlässig hohe und wachsende FFO-Ergebnisse. So haben wir unser Geschäft aufgestellt.

Meine Damen und Herren, 2018 war ein Wachstumsjahr. Die Assets under Management über alle Geschäftssegmente stiegen von 4,4 Milliarden Euro auf 5,6 Milliarden Euro und haben unser Fundament für stabile und nachhaltige Cashflows nochmal verbreitert. Bereits nach drei starken Quartalen haben wir gesehen, dass das Modell der laufenden Feinjustierung des Ressourceneinsatzes quer durch alle drei Segmente sehr rund läuft. Wir haben deshalb schon im Oktober unsere Erwartungen für den FFO deutlich angehoben. Mit einem Ergebnisanstieg von 13% auf das neue Rekordniveau von 68 Millionen Euro haben sich unsere erhöhten Erwartungen bestätigt.

Unser Konzernergebnis liegt 2018 bei 47,6 Millionen Euro. Dass dies bei dem neuen operativen Rekordergebnis aus der Immobilienbewirtschaftung nicht ebenfalls ein neues Allzeithoch markiert, liegt schlichtweg daran, dass wir im Vorjahr einen Ertrag von 19,3 Millionen Euro aus dem Tausch unserer WCM- in TLG-Aktien erzielt hatten, der als Einmal effekt im Vorjahreskonzernergebnis von 64,4 Millionen Euro

steckt. Sie erinnern sich, hierfür hatten wir eine Sonderdividende von 20 Cent je Aktie ausgeschüttet.

Vor dem Hintergrund der erreichten Geschäftsziele und der erfolgreichen Performance unseres hybriden Geschäftsmodells, der Stärkung unseres Portfolios und der Ausweitung der Assets unter Management schlagen wir heute vor, eine deutlich erhöhte Dividende von 48 Cent je Aktie auszuschütten.

Bezogen auf den Schlusskurs 2018 entspricht das einer Dividendenrendite von 5,3%. Die DIC Asset AG gehört damit wiederum zu den renditestärksten Unternehmen im SDAX.

Auch dieses Jahr bieten wir Ihnen das Wahlrecht, die Dividende entweder ausschließlich in bar oder in Form einer Aktiendividende zu erhalten. Ihre Entscheidung können Sie noch bis Mitte April 2019 treffen. Genaueres zur Bezugsfrist wird Ihnen Ihre Depotbank mitteilen, die Sie bei der Abwicklung unterstützt. Das Infoblatt dazu finden Sie unter dem Titel „Fragen und Antworten zur Aktiendividende“ auf unserer Website, es liegt aber auch an der Registrierung am Eingang für Sie bereit.

Wenn Sie sich für die Aktiendividende entscheiden, erhalten Sie weitere Aktien der DIC Asset AG und stocken so direkt und unkompliziert Ihre Beteiligung an unserem renditestarken Unternehmen auf. Im Vorjahr haben sich die Anteilseigner von rund 44% der stimmberechtigten Aktien dafür entschieden. Das hat uns sehr gefreut!

Ein Blick auf den EPRA Net Asset Value zeigt: der Substanzwert unseres Unternehmens ist 2018 deutlich angestiegen, um 17% bezogen auf die neue Aktienanzahl.

Gerade deshalb sind wir davon überzeugt, dass die weitere Beteiligung an der DIC Asset AG ein attraktives Investment darstellt.

Bevor ich Ihnen jetzt von den laufenden Entwicklungen berichte und einen Ausblick auf das Geschäftsjahr 2019 gebe, lassen Sie mich eine grundsätzliche Anmerkung zu unserer strategischen Ausrichtung machen:

Der Immobilieninvestmentmarkt in Deutschland befindet sich in einer spannenden Phase. Hinter uns liegen Investmentumsatzrekorde und Renditekompression, vor uns wahrscheinlich eine nach den meisten Expertenschätzungen gebremst dynamische Konjunkturentwicklung und die Frage nach dem Zeitpunkt der Zinswende.

Wir haben uns sehr frühzeitig da, wo andere sich in Abenteuer gestürzt haben, auf diese Phase eingestellt. Ich erinnere an unsere Portfoliorefanzierung, die konsequente Optimierung unserer Portfoliostrukturen und den Ausbau der Managementterträge.

Wir sind der Überzeugung, dass in dem künftigen Marktgefüge die Qualität und damit der Wert einer Immobilie sicherlich zu einem ganz überwiegenden Teil in ihrem Management liegt.

Unsere Antwort darauf ist Immobilienkompetenz, Immobilienkompetenz und nochmal Immobilienkompetenz und zwar entlang des gesamten Lebenszyklus und unter Nutzung aller Möglichkeiten der Wertschaffung und -steigerung einer Immobilie.

Wir profitieren weiterhin von einem sehr aktiven Portfolio- und Fondsmanagement ebenso wie von einem hoch qualifizierten Objektmanagement einschließlich der Bestandsentwicklung. Vor allem im Bereich Bestandsentwicklung haben wir uns im letzten Jahr deutlich quantitativ und qualitativ verstärkt.

Hier geht es uns nicht darum, besonders originell, sondern besonders effektiv und innovativ zu sein, indem wir uns nämlich an unsere eigenen Erfolgsregeln halten.

Konkret will ich hier 3 Beispiele aus dem aktuellen Tagesgeschäft herausgreifen:

- Anfang Januar haben wir einen Bürokomplex im Technologiepark Bremen angekauft, in dem sich Unternehmen aus verschiedenen forschungsintensiven Zukunftsbranchen ansiedeln und eng mit Universitätseinrichtungen vernetzen. Unser Multi-Tenant-Bürogebäude wird mehrheitlich von der Uni Bremen genutzt. Dieser Zukauf steht für die Fortsetzung unseres planvollen Wachstumskurses im Commercial Portfolio.
- Beispiel für unsere nachhaltige Bestandsentwicklungs-Kompetenz ist die Modernisierung des Regierungspräsidiums in Darmstadt. Hier sind wir mit dem Bestandsmieter, dem Land Hessen, zu einer rundum vorteilhaften Übereinkunft für die insgesamt ca. 22.500 Quadratmeter Mietfläche gekommen. Wir bringen das Gebäude aus dem Baujahr 1961 auf einen modernen Stand und schließen dafür einen langfristigen Mietvertrag bis 2040 ab.
- Das nächste Beispiel ist das Thema Digitalisierung:

Neben den kontinuierlichen Verbesserungen und Prozessoptimierungen durch die IT, war und ist es unser Anspruch, Möglichkeiten der Digitalisierung unseres Geschäftsmodells zu eruieren und voranzutreiben.

Deshalb entwickeln wir eine unternehmensweit abgestimmte Digitalisierungsstrategie, um die DIC in die Zukunft zu führen und uns an den Bedürfnissen unserer Kunden zu orientieren.

Hier arbeiten wir vor allem an der die Strukturierung von Daten zur optimierten Verarbeitung und wissensbasierter Datenmodelle und dem Einsatz selbstlernender Systeme.

Eine eindrucksvolle Impression können Sie nach der HV im Eingangsbereich selbst ausprobieren und mit unserer 3D Brille neue Perspektiven entdecken. Lassen Sie sich überraschen.

Das sind praktische und pragmatische Beispiele aus unserer aktuellen Arbeit, die folgendes aufzeigen:

Wir arbeiten mit einer klaren **Renditeorientierung**. In der aktuellen Marktsituation interessante Objekte und lohnende Investitionen zu identifizieren, erfordert genau die Expertise, die in unserem Unternehmen vorhanden ist. Und: ein nachhaltiges, vorausschauendes **Transaktions- und Risikomanagement** bewährt sich.

Meine Damen und Herren, liebe Aktionäre, nach diesen Informationen und Impressionen komme ich nun abschließend zu unserem Ausblick in Zahlen.

Wachstum ist für uns ein Thema über alle Segmente. Insgesamt planen wir mit einem Ankaufsvolumen von rund einer halben Milliarde Euro in diesem Jahr.

Derzeit stehen wir für eine ganze Reihe von möglichen Investments in Gesprächen und Verhandlungen. Und ich bin sehr zuversichtlich, dass wir Ihnen fürs Geschäftsjahr 2019 noch einige bedeutsame Transaktionen melden können.

Gezielte Verkäufe gehören weiterhin zu unserem Erfolgsrepertoire. Zusammengefasst über alle Segmente ist ein Verkaufsvolumen von ungefähr 200–230 Millionen Euro vorgesehen.

Unter Berücksichtigung der planmäßigen Verkäufe und einer gesteigerten Portfolioqualität rechnen wir mit stabilen Bruttomieteinnahmen aus dem Commercial Portfolio in Höhe von mindestens 98–100 Mio. Euro.

Die Managementenerträge sind - dank der außerordentlich guten Transaktions-Fees, die wir 2018 mit unserem Fondsgeschäft realisiert haben - bereits auf hohem Niveau. Unser Ziel in diesem Jahr ist es, die laufenden Erträge aus der Immobilienbewirtschaftung auf dem hohen Niveau zu halten und auch für die weiter als kalkulierbare Erfolge zu festigen. Das heißt, wir legen uns permanent die Messlatte des „Normal-Niveaus“ etwas höher. Wir sind mit unserer Asset- und Propertymanagement-Plattform sehr gut aufgestellt und ohne weiteres in der Lage, zusätzliches Fondsgeschäft zu managen.

Unter dem Strich planen wir ein deutlich über dem Vorjahr liegendes operatives Ergebnis mit einem FFO zwischen 70 und 72 Mio. €.

Zum Ende meiner Rede möchte ich danke sagen. Danke, auch mit einem Vorschuss auf die vor uns liegenden Projekte, an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der DIC Asset. Sie sind die Hauptakteure unseres Geschäftserfolgs. Danke an unseren Aufsichtsrat, der uns stets und oft genug aufgrund der Dynamik auch außerhalb der regulären Sitzungen zur Diskussion zur Verfügung steht.

Und ich möchte Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, danke sagen! Wir freuen uns, wenn Sie uns mit Ihrem Vertrauen auszeichnen und unterstützen. Die große Resonanz auf unser Angebot der Aktien-dividende im Vorjahr war für uns Anerkennung und Ansporn.

Wir wissen Ihr Vertrauen zu schätzen und setzen uns weiterhin mit allen Kräften dafür ein, dass sich das von Ihnen eingesetzte Kapital zuverlässig rentiert. Dynamik schafft Werte. Sie haben heute wieder erlebt, was das für uns alle heißt. Das ist unser gemeinsamer Auftrag, den setzen wir erfolgreich um.

Mein Team und ich freuen uns, für Sie alle hier im Saal - für uns alle gemeinsam - die Zukunft der DIC Asset AG erfolgreich zu gestalten!

Und gebe jetzt das Wort zurück an den Leiter unserer Hauptversammlung, Herrn Professor Schmidt.

---

Rede von Sonja Wärtges, Vorstandsvorsitzende der DIC Asset AG auf der DIC Asset AG Hauptversammlung am 22. März 2019.  
Es gilt das gesprochene Wort. Beilage zu AnlegerPlus Heft 3 vom 6. April 2019.