

Rede zur Hauptversammlung

DIC Asset AG | Frankfurt am Main, 24. März 2021



Sonja Wärntges

Vorstandsvorsitzende
der DIC Asset AG

DIC

„Wir haben als eines der wenigen Unternehmen auch zu Beginn der Corona-Pandemie klare Jahresziele kommuniziert, die wir zum Jahresende nicht nur eingehalten, sondern auch übertroffen haben.“

Jetzt sind wir bereits im Next Level und unterwegs zu neuen Zielen.“

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

ich begrüße Sie sehr herzlich, auch im Namen meiner Kollegen im Vorstand, zur ordentlichen Hauptversammlung 2021 der DIC Asset AG.

Lassen Sie es mich gleich zu Beginn sagen:

- Ich werde Ihnen heute sehr gute Zahlen verkünden.
- Und vielversprechende Perspektiven dazu.
- Sie werden sehen, dass Ihr Unternehmen die besonderen Herausforderungen unserer Tage herausragend gemeistert hat.
- Und für die Zukunft bestens aufgestellt ist.

Sie werden sehen, dass wir mit

- Schnelligkeit,
- Kreativität
- und Zuverlässigkeit

selbst in einem Jahr wie 2020 unsere Ziele erreicht und sogar übertroffen haben.

Die Basis eines solchen Erfolges ist unser einzigartiges Geschäftsmodell. Das konnten wir gerade in einem Jahr wie 2020 unter Beweis stellen.

Ich werde Ihnen heute auch zeigen

- über welche Wachstumsdynamik dieses Geschäftsmodell verfügt.
- Und wie es uns eine besondere Position auf dem Markt verschafft und sichert.

Ich verspreche Ihnen: Es wird eine interessante Hauptversammlung, die Ihnen Freude machen wird.

Sie werden erleben,

- dass dynamic performance das ist, was uns weiterhin antreibt,
- und dass unsere dynamic performance genau das ist, was den Unterschied macht

auch für Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre.

Und auch wenn wir zurzeit alle nichts lieber wollen als in die Zukunft zu schauen, gestatten Sie mir zunächst einen Rückblick.

Auf die Rahmenbedingungen, in denen wir im Jahr 2020 agiert haben und erfolgreich waren.

Der deutsche Gewerbeimmobilien-Investmentmarkt blieb auch in der Covid19-Pandemie stark und stabil.

Und das trotz der noch nie dagewesenen Einschränkungen durch zwei Lockdowns.

Und: Trotz der weltweiten Pandemie-Krise gab es ein liquides Transaktionsgeschehen. Der deutsche Gewerbeimmobilien-Investmentmarkt verzeichnete 2020 das viertbeste Transaktionsvolumen der letzten zehn Jahre.

Ein Grund dafür: Das Zinsumfeld.

Die Zentralbanken haben die Rezession und die Bewältigung der Pandemie zum Anlass genommen, die Null- und Negativzinspolitik zu bekräftigen.

Die hohe Immobiliennachfrage hat für eine weitere Renditekompression vor allem im Segment der Core-Immobilien gesorgt.

Zwar wurden im letzten Jahr 1,5 Millionen qm und damit fast 30% mehr neue Büroflächen fertiggestellt als im Vorjahr: Das waren allerdings doch etwa ein Viertel weniger als ursprünglich für 2020 erwartet.

Es bleibt demnach eine Lücke zwischen Immobilienangebot und -nachfrage.

Alles in allem also auch 2020: Ein Markt mit Chancen, die wir erkannt und genutzt haben.

Die Folgen von Corona haben sich an den Vermietungsmärkten deutlicher gezeigt. Die Unternehmen haben Umzugsentscheidungen verschoben. Im Gesamtmarkt meldeten die Maklerhäuser für Büroflächen in den Top-7-Standorten einen Rückgang um ein Drittel beim Vermietungsumsatz.

Allerdings: Bei unserer Vermietungsleistung sieht das anders aus, wir haben hier einen Anstieg erreicht - das erläutere ich Ihnen gleich noch.

Im Gesamtmarkt war insbesondere bei großflächigen Vermietungen ab 10.000 qm eine deutliche Zurückhaltung zu beobachten. Das ist nachvollziehbar, da mit dem Corona-Geschehen bei den Entscheidern ein Bündel neuer Fragen und Anforderungen aufgetaucht ist, wie Büros in Zukunft aussehen.

Das kann man verstehen.

Denn: Je größer der fragliche Flächenbedarf, desto anspruchsvoller ist es für ein Unternehmen, dieses Bedarfsprofil kurzfristig anzupassen, zu spezifizieren und spruchreif zu machen.

Covid-19 hat neue Faktoren ins Spiel gebracht, wie Hygiene- und Abstandsregeln am Arbeitsplatz. Und gleichzeitig sind mit hoher Priorität flexiblere Arbeitsformen, schnellere Digitalisierung und das Arbeiten in dezentralen Büros in den Fokus gerückt.

Auch für diese veränderten Ansprüche - das kann ich im Vorrang schon sagen - haben wir Ideen und Lösungen, mit denen wir überzeugen.

Und damit sind wir bei dem Begriff, der oft als Bedrohung für den Immobilienmarkt in den Raum gestellt wird - das „Home Office“.

Dieser Begriff wird immer verbunden mit der Frage:

- Werden die Menschen jemals wieder in ihr richtiges Office zurückkehren?
- Wird das Büro zuhause ein dauerhafter Ersatz für den Arbeitsplatz im Unternehmen?

Wir haben dazu eine klare Antwort, die durch ein repräsentatives Research gestützt ist.

Meine Überzeugung ist: Ein Großteil der Büronutzer befindet sich auch jetzt noch in einer Ausnahmesituation.

In einer Zeit, die von starken Einschränkungen des gesellschaftlichen Lebens und der persönlichen Entfaltungsmöglichkeiten geprägt ist, ist es eine Frage der Selbstbehauptung, sich mit den Möglichkeiten zu arrangieren. Und sich dazu vor allem die positiven Nebeneffekte vor Augen zu halten.

Und – seien wir ehrlich: In vielen Fällen ist das Home Office vielmehr ein „Arrangieren“ mit den Umständen denn ein wertvoller Arbeitsplatz.

Viele wollen auf Dauer nicht so arbeiten.

Die zahlreichen Home Stories und Motivations-Artikel in den Medien führen mit dazu, dass die Zukunft von Home-Office und der breite Effekt auf den Büroflächenmarkt tendenziell überschätzt werden.

Und jetzt zu den Zahlen, die meine Überzeugung belegen:

Neben Einzelerfahrungen zum „New Normal“, zur neuen Normalität, gibt es inzwischen repräsentativer angelegtes Research, das hilft, die Szenarien für den Büroimmobilienmarkt zu erhellen:

„Unternehmen halten an Büros fest“, resümiert die gerade im Februar 2021 veröffentlichte Studie des Instituts der Wirtschaft Köln.

Nur 6 % der Unternehmen planen eine Reduzierung ihrer Büroflächen in den nächsten 12 Monaten.

Befragt wurden dazu rund 1.300 Unternehmen, und zwar im Rahmen des etablierten IW-Personalpanels.

Das befasst sich regelmäßig mit der Personalplanung und Stellenentwicklung in den deutschen Unternehmen. Die Frage steht also in direkter Verbindung dazu, mit welchen Stellenplänen und für welche Köpfe die Unternehmen konkret die weitere Entwicklung angehen wollen.

Demnach planen nämlich 17 % der Firmen als Anpassung an neue Erfordernisse einen Umbau ihrer Büros. Zum Beispiel die Auflösung von Gruppenbüros und größere Abstände zwischen den Arbeitsplätzen.

Oder sie wollen mehr Platz für Kommunikation und Austausch schaffen.

Die Rückkehr in den Regelbetrieb bedeutet, so das IW-Panel, für 94% der Firmen keine Reduzierung der Büroflächennachfrage.

Vermehrtes Home Office und mobile Arbeitsformen stehen dazu nicht im Widerspruch.

Zwei Drittel der Unternehmen streben laut derselben Studie nicht an, nach der Corona-Krise mehr Beschäftigten mobiles Arbeiten zu ermöglichen.

Ein Drittel will Möglichkeiten hierfür schaffen. Zum gleichen Ergebnis kommt die laufende Untersuchung des IAB (Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung) zusammen mit der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin in ihrem Zwischenfazit.

Lassen Sie mich das ohne Prozentzahlen in eine einfache Erkenntnis packen:

Es zeichnet sich ab, dass die Arbeit von zuhause ein Element ist, das künftig zusätzlich eine Rolle spielt.

Ob das überwiegend ein fester Tag in der Woche ist oder flexible Projektzeiten sind, das ist unerheblich für den Platz des Mitarbeiters in der Firma.

Die Rückkehr in den Regelbetrieb nach Corona bedeutet, dass Büroflächen für die restliche Arbeitszeit im Betrieb vor gehalten werden müssen.

Was heißt das für den Büroimmobilienmarkt?

Was bedeutet das konkret für die Immobilien, in die wir investieren und die wir bewirtschaften?

Das möchte ich anhand unserer Leistungen im vergangenen Jahr, unserer Kompetenzen und unserer weiteren Aktivitäten illustrieren und Ihnen zeigen, dass wir für dieses „New Normal“ bestens aufgestellt sind.

Unsere Vermietungsleistung ist im Corona-Jahr um 28% gestiegen.

Bei der Vermietungsarbeit sind uns in großem Umfang Anschlussvermietungen gelungen.

Wir haben also eine breite Basis zufriedener Mieter, die sich von uns gut betreut fühlt.

Und die sich diese Qualität in der Betreuung auch für einen längeren Zeitraum wieder sichern will. In dem Anstieg der Vermietungen stecken 71 % Anschlussvermietungen.

Unsere Mieter sind also einfach zufrieden.

Das hat einen großen Beitrag geleistet zu unserem Vermietungsumsatz. Dabei hatten wir zu Beginn des Jahres 2020 nur ein niedriges Niveau an kurzfristig auslaufenden Verträgen: nur 5% mit Laufzeiten kleiner oder gleich einem Jahr. In den Jahren davor waren das 10%, 7% und 6%.

Es standen also eigentlich gar nicht so viele Anschlussvermietungen an. Unsere Mieter haben aber nicht auf Abwarten gesetzt - wir auch nicht. Wir sind die Herausforderungen, die in der Zeit nach Corona liegen, gemeinsam angegangen.

Die Qualität unserer Mieterbasis und der Erfolg unserer Vermietungsteams spiegeln sich in der Verteilung der Mietlaufzeiten:

Wir haben jetzt, 2021, ein sehr niedriges Auslaufvolumen von nur 4% der annualisierten Mieteinnahmen zu bearbeiten. Zum Vergleich: das waren zum Jahresende 2019 noch 12% für dieses Jahr 2021.

Fast drei Viertel unserer Mietverträge laufen länger als vier Jahre, nach zwei Dritteln im Vorjahr. Wir haben im Gesamtportfolio eine Steigerung der Mieteinnahmen like-for-like um 1,9% erzielt und die durchschnittliche Mietlaufzeit um 0,5 auf 6,7 Jahre gesteigert.

Das bedeutet: mehr Stabilität im gesamten betreuten Portfolio. Und auch: einen Planungshorizont, der sehr komfortabel ist für konstruktive Dialoge zwischen uns und den Nutzern.

Eines müssen wir konstatieren: Neuvermietungen sind im letzten Jahr von den Unsicherheiten der Pandemie ausgebremst worden - hier liegt das Potenzial noch vor uns.

Aber: Der Wandel in den Bedarfsstrukturen der Mieter, die nach Corona mit neuen Erkenntnissen und Wünschen durchstarten wollen, ist für die DIC eine Chance!

Unser Unternehmen hat das aktive Management dafür an Bord. Wir stellen uns der Herausforderung und entwickeln Ideen und Lösungen für das, was diese Büronutzer künftig brauchen. Das bemisst sich nicht allein in einem pauschalen Plus/Minus von Quadratmeterzahlen.

Wir sehen, dass Unternehmen und Mitarbeiter gerne aus den improvisierten und isolierten Arbeitsumständen des Home Office heraus in eine angemessene Büroarbeitswelt zurückkehren möchten.

Eine Büroarbeitswelt, die Raum für den persönlichen Austausch bietet und auch die Identifikation mit dem Unternehmen und dem Team stärkt.

Die Unternehmen erkennen: Virtuell ist nicht alles!

Es kommt also zu einem „Neudenken“ von Bürosituationen. Das führt zu Nachholeffekten bei Mietentscheidungen und zu veränderten Ansprüchen am Markt.

Die werden wir konstruktiv begleiten und nutzen.

Das können wir, dank unserer Ressourcen und Fähigkeiten, dank unserer Kreativität in der Bestandsentwicklung und der Vermietungsarbeit.

Ich bin überzeugt, dass die Weiterentwicklung der Geschäfts- und Arbeitswelten für uns und auch für unsere Investoren ein interessantes und lohnendes Thema ist. Ein Thema, bei dem wir einen Unterschied auf dem Markt definieren können.

Weil wir das Know How an Bord haben, Ideen für die Zukunft zu entwickeln.

Und: Weil Schnelligkeit, Kreativität und Zuverlässigkeit zu unserer DNA gehören.

Eine dieser Entwicklungen werden dezentralisierte Unternehmensbüros sein, die in kleineren Einheiten geschaffen und für das Zusammenkommen lokaler Arbeitsgruppen in der Peripherie eingerichtet werden. Großunternehmen, die früher nur sehr große, zusammenhängende Flächen gesucht haben, können dadurch zu Nachfragern an mehreren Mikro- und Teilstandorten werden.

Als aktive Immobilienmanager sind wir an vorderster Front was die Attraktivität unserer Assets im Kontext von Lage, Mieter-Mix und Nutzungsart betrifft. Genau dafür haben wir unsere starke, unmittelbare und aktive Präsenz an den Investmentschwerpunkten. Die wir gerade in 2020 noch einmal ausgebaut haben.

Hinzugekommen ist die Niederlassung Köln zu Beginn des Jahres. Und zum Jahresende haben wir eine Niederlassung in Stuttgart eröffnet.

Wir haben also alle Top-7-Städte und die Bewegung in den Teilmärkten nicht bloß aus zweiter Hand und per Desk Research auf dem Radar. Sondern sind direkt im Markt und im Dialog mit unseren Miatern und Investoren.

Das Fazit für 2020 kann also lauten: Wir sind mit den Herausforderungen gewachsen. Und das in absoluten Zahlen.

Wir haben die neue Rekordsumme von knapp 2,5 Milliarden Euro Transaktionsvolumen geleistet. Davon rund 1,84 Milliarden Euro auf der Ankaufsseite.

Mit dem Jahresendspurt - allein im Dezember wurden Transaktionen im Volumen von 1,6 Milliarden Euro beurkundet - haben wir unseren bisherigen Höchstwert aus 2019 überholt.

Und die Transaktionsziele für 2020, die wir angesichts des Pandemie-Geschehens im April angepasst hatten, letztlich ganz deutlich übertroffen.

Das belegt die Agilität und Umsetzungsstärke unseres Transaktionsteams. Und unsere exzellente Vernetzung.

Jede zweite unserer Transaktionen konnte als Off-Market-Deal umgesetzt werden.

Im Dezember haben wir auch unseren bisher größten offenen Immobilienfonds aufgelegt, mit einem Zielvolumen 1,6 Milliarden Euro.

Das gesamte Eigenkapital war bereits bei Auflage gezeichnet. Den Fonds haben wir mit einem höchst attraktiven Startportfolio aus vier Core-Immobilien ausgestattet - mit langfristigen Mietverträgen, erstklassigen Mietern und einem kombinierten Wert von rund 780 Millionen Euro.

Eine der Immobilien im Startportfolio ist das Wilhelminenhaus aus unserem Eigenbestand, das wir zuvor umfassend modernisiert und mit der langfristigen Vermietung an das Land Hessen zu einem absoluten Top-Objekt aufgewertet haben.

Weiteres Highlight unseres Spurts im vierten Quartal ist der gelungene Zukauf von RLI Investors.

Das sind herausragende Logistik-Experten, die uns mit ihrer Kompetenz und Marktdurchdringung bei den Investments in der Assetklasse Logistik auf ein völlig neues Niveau bringen.

Diese strategische Übernahme ist nach dem Jahreswechsel wirksam geworden. Wir haben eine etablierte Investorenbasis für unser institutionelles Geschäft hinzugewonnen und Assets under Management von mehr als 700 Millionen Euro.

Alles zusammen mit einer ausgewiesenen Sektor-Expertise, die uns in dieser wachstumsstarken Assetklasse quasi overnight im neuen Jahr in der Top-Riege hat starten lassen.

Die Kombination hat sehr schnell zu gemeinsamen Erfolgen geführt. Nämlich binnen weniger Wochen zu der erfolgreichen Auflage unseres ersten Logistikfonds.

Darauf komme ich in meinem Ausblick auf 2021 zurück.

In der Stichtagsbetrachtung zum 31. Dezember 2020 umfasste das gesamte betreute Immobilienvermögen 9,6 Milliarden Euro. Das ist ein Plus von 26% zum Vorjahr.

Aber das ist noch nicht alles:

Einschließlich der Übernahme von RLI Investors, die Anfang Januar wirksam wurde, sind es nun mehr als 10 Milliarden Euro auf unserer Plattform.

Davon rund 2 Milliarden Euro im Eigenbestand und über 8 Milliarden Euro mandatiertes Vermögen.

Die runde 10 hatten wir uns als markantes Etappenziel gesetzt. Wir sind sehr stolz, dass wir im Spurt so erfolgreich waren. Und haben den Schwung gleich weiter genutzt.

Bevor ich davon berichte und den weiteren Vorhaben in der Pipeline, erläutere ich Ihnen, wie gut sich Highlights und Tagesgeschäft in beiden Segmenten ergänzen.

Welche Synergien wir nutzen und nutzbar machen. Und ich möchte Sie gerne einladen, einmal über die bilanzielle Trennung der Geschäftssegmente hinwegzuschauen:

Dahinter steckt nämlich unsere Management-Plattform, mit der Gesamtheit der Assets unter Management, der Mieter, der Investoren.

Die Aktivitäten und Interaktionen auf dieser Plattform bauen aufeinander auf. Und ergänzen sich gegenseitig dynamisch. Genau das macht unseren Erfolg aus.

Wir bewegen uns in einem Markt, in dem ein dynamisches Matching, die Vernetzung der Akteure, Timing und die Lieferfähigkeit eine wichtige Rolle spielen.

Das Jahr 2020 hat am Immobilien-Investmentmarkt den Trend weiter verstärkt: Es gibt immer weniger One-Size-Fits-All-Lösungen. Vielmehr formieren sich differenziertere

Asset-Klassen und Anlageformen, die mit einem spezialisierten Management zu verbinden sind.

Weil am Markt die Wunschprodukte mit allen Merkmalen guter Risiko-Ertrags-Balance nicht jederzeit verfügbar sind, spielen auf der Immobilien- wie Finanzierungsseite weitgefächerte Kontakte und Gestaltungsmöglichkeiten eine fundamental wichtige Rolle.

Was unsere Management-Plattform ausmacht, ist genau das, was der Markt fordert.

Es sind die folgenden vier Punkte:

- Erstens: Das Matching von Objekten, Nutzern, Investoren.
- Zweitens: Die Anbahnung und Strukturierung von Transaktionen.
- Drittens: Die umfassende Bewirtschaftung von Immobilien als aktiver Manager.
- Viertens: Die Weiterentwicklung im Bestand.

All das bringen wir auf unserer Plattform zusammen.

Das sind integrale Leistungen unserer Wertschöpfung, die wir lückenlos über den gesamten Immobilienlebenszyklus und in jeder Marktphase erbringen.

Weil wir einerseits Bestandshalter sind. Andererseits aber auch Initiator und Manager von Investmentprodukten für institutionelle Kunden, macht uns das zu dem Partner, der wie kein anderer in diesem Geschäft rundum lieferfähig ist.

Schnell, kreativ, zuverlässig und „just in time“ – das sind Ansprüche und Qualitäten, die wir mit unserer Plattform leisten können.

Damit machen wir mit unserem Geschäftsmodell aus ehemals linearen Wertschöpfungsketten dynamische Kreislaufprozesse – vom Warehousing über Anbahnung von Transaktionen bis zur Strukturierung von Produkten aus unserer Akquisitionspipeline, aus unserer Bestandsentwicklung und aus dem für Dritte gemagnten Immobilienvermögen.

Die separate Betrachtung der beiden Ertragssegmente - Immobilienbewirtschaftung als Bestandshalter einerseits und Dienstleister für die Investments Dritter andererseits – ist damit eine rein formale Rechnung für die Bilanzierung unserer Geschäftsaktivitäten.

Eine wichtige Kennzahl an der Börse, der Net Asset Value, kurz NAV, berücksichtigt bei der Bewertung der DIC im Wesentlichen nur das Bestandsgeschäft. Und liegt damit bei 17,50 Euro.

Ich sage: Der NAV verkennt damit den wahren Wert des Unternehmens. Denn: Rechnet man den Wert unseres Investment-Geschäfts dazu, kommt die DIC auf einen (adjusted) NAV von mehr als 22 Euro.

Und betrachtet man die Zukunftsfähigkeit des Institutional Business und zieht das mit ins Kalkül, liegt dieser Wert nochmal deutlich höher.

Unser Geschäftsmodell bietet einzigartige Vorteile, die wir gar nicht häufig genug betonen können.

Gerade durch die Gestaltungsoptionen, die unser Gesamtspektrum bietet, entstehen Dynamiken der Wertschöpfung und damit ein Mehrwert für unsere Investoren und Aktionäre, den jedes Einzelsegment unseres Geschäfts alleingestellt nicht bieten würde.

Wir liefern für Investoren und Aktionäre eine 360°-Wertschöpfung

Wir überwinden mit unserem Geschäftsmodell die Grenzen der Segmentierung.

Die Kombination der Finanz- und Bilanzstruktur eines Bestandshalters mit der Managementexpertise eines agilen Assetmanagers steht für unsere besondere Qualität. Nämlich eine Full-Service-Lösungskompetenz rund um das Gewerbeimmobilieninvestment in allen Wertschöpfungsphasen.

Daraus ergibt sich auch: je mehr Bewegung auf der Plattform, desto größer die Erfolgsdynamik und der Wertzuwachs. Das gilt genauso in den einzelnen Segmenten.

Von unserem Gesamt-Umschlag von 2,5 Milliarden Euro in 2020

- sind 213 Millionen Euro auf Ankäufe und 242 Millionen Euro auf Verkäufe im Commercial Portfolio entfallen. Mit dem Effekt einer weiteren Portfoliooptimierung.

Unser Eigenbestand ist nach gewinnstarken Verkäufen – im Schnitt 20 % über dem zuletzt ermittelten Marktwert – nach Anzahl der Objekte zum Stichtag 31. Dezember 2020 kleiner, aber dank gut selektierter Zukäufe und erfolgreicher Vermietungsarbeit im Marktwert um 100 Millionen Euro gestiegen. Das ist ein Plus von 5,3 %.

Ohne Transaktionen, also an reinem Bewertungseffekt, wurden 66 Millionen Euro bzw. 3,4% Mehrwert erzielt.

- Im Institutional Business haben wir Ankauftransaktionen für über 1,6 Milliarden Euro strukturiert und umgesetzt.

Die Verkaufsseite machte ein Volumen von 370 Millionen Euro aus.

Der Marktwert stieg von 5,7 Milliarden Euro auf 7,6 Milliarden Euro. Ein Plus von 33 %.

Der Bewertungseffekt, ein Zuwachs von 241 Millionen Euro (respektive 3,3 %), geht hauptsächlich auf die like-for-like-Steigerung der Mieteinnahmen zurück.

Auf den starken Zuwachs der Managementerträge, der mit der hohen Dynamik auf unserer Plattform einhergeht, werde ich gleich eingehen.

Sie finden alle Akquisitionen des Geschäftsjahrs im Einzelnen in unserem Geschäftsbericht erläutert und auch die Verkäufe.

Vier Akquisitionen für unseren Bestand möchte ich Ihnen kurz näher vorstellen.

Drei davon repräsentieren unsere erstklassigen, renditestarken Neuzugänge für den Eigenbestand.

Sie stärken unseren Cashflow aus Mieteinnahmen und beinhalten aufgrund von Qualität und Lage weiteres Potenzial.

Die vierte Immobilie steht beispielhaft für das Warehousing. Also Immobilien, die wir zunächst in die eigene Bilanz übernehmen, im Bestand weiterentwickeln und damit ein kurzfristig abrufbares Reservoir an Investmentbausteinen schaffen, die zur Übernahme in von uns strukturierte und gemanagte institutionelle Immobilieninvestments bereit sind.

Der SAP-Turm in Eschborn, Baujahr 2018, hat das Green Label „LEED Gold“ und modernste technische Ausstattung. Wir haben hier SAP, das größte europäische Softwareunternehmen, als alleinigen Erstmieter mit einer Mietvertragslaufzeit von rund 8 Jahren.

SAP unterhält dort ein Demozentrum zum Thema Digitalisierung - die Ideenschmiede „SAP Digital Studio“. Auf rund 9.000 qm gibt es eine Arbeitswelt, die prototypisch für innovative Formen von Kollaboration und Innovation steht.

Es gibt klassische Büros ebenso wie besondere Räumlichkeiten für abteilungsübergreifende Zusammenarbeit und Plätze

für Mitarbeiter, die nicht permanent in der Geschäftsstelle arbeiten.

Weiterer Zugang in unserem Portfolio ist eine qualitativ hochwertige Büroimmobilie in Hannover. Sie ist von der ING DiBa, der größten Direktbank Deutschlands, angemietet. Mietvertragslaufzeit zum Zeitpunkt der Beurkundung: etwa 9,5 Jahre.

Das GATE 9 in Leinfelden-Echterdingen, akquiriert im September, hat eine optimale Lage 10 km vor Stuttgart mit direktem Anschluss an die A8. Das ist ein Multitenant-Bürogebäude, das wir als Refurbishment under Cashflow erworben haben.

Zusätzlich zum Bestandsmietner beziehen zwei weitere Mieter ihre Flächen in den kommenden Monaten. Mit dem Abschluss der Modernisierung und der angepeilten Vollvermietung bis spätestens Ende 2021 werden wir schon auf kurze Sicht das hochattraktive Potenzial mobilisiert haben und auf eine Bruttomietrendite von rund 5,3% kommen.

Die Akquisition der vierten Immobilie in Bremen im Dezember ist ein Baustein unseres schnell getakteten strategischen Ausbaus der Assetklasse Logistik.

Der Standort Airportstadt-Nord ist eine wichtige Drehscheibe des internationalen Güterfernverkehrs. Das Gebäude wird von einer Tochtergesellschaft der Airbus Group genutzt; es besteht ein Mietvertrag mit einer Laufzeit von rund 9,5 Jahren. Diese Immobilie haben wir zur Vorbereitung unseres neuen Logistik-Fonds in unser Warehousing übernommen.

Zusammengenommen haben wir im letzten Jahr 213 Millionen Euro für den Erwerb von Immobilien in die eigene Bilanz investiert.

Nach diesem Exkurs möchte ich Ihnen die konkreten Erfolgsbeiträge unserer Aktivitäten für das Jahr 2020 in Zahlen präsentieren:

- Mit Bruttomieteinnahmen von 100,7 Millionen Euro bewegen wir uns nahezu auf Vorjahresniveau (101,9 Millionen Euro) trotz Verkäufen und Corona-Effekten, ursächlich dank Ankäufen cashflow-starker Immobilien und Verlängerung von Büromietverträgen zu teils weit besseren Konditionen.
- Managementerträge haben wir mit unserem Wachstumskurs um 27 % auf 79,7 Millionen Euro gesteigert – und zusätzlich im Jahresendspurt den Grundstein für starke Zuwächse gelegt, die ab 2021 bilanzwirksam werden.

- Unsere gewinnstarken Verkäufe aus dem Eigenbestand haben zudem 32 Millionen Euro an Verkaufsgewinnen erbracht. Im Vorjahr haben wir mehr verkauft, darum auch höhere Verkaufsgewinne. Allerdings konnten wir im Jahresvergleich unsere Verkaufsrendite signifikant steigern: von rund 23% auf rund 28%.
- Als Erträge aus unseren Beteiligungen haben wir 11,4 Millionen Euro erwirtschaftet. Eine Steigerung um über 100% zum Vergleichswert im Vorjahr, ohne Berücksichtigung der Dividenden aus der verkauften TLG-Beteiligung: 5,4 Millionen Euro.

Auch hier gilt für uns die Devise: Mix and Match.

Sie sehen, dass sowohl das Commercial Portfolio als auch das Institutional Business starke Beiträge leisten. Und für kontinuierliche Profitabilität und Chancenausschöpfung sorgen.

Wir haben mit dem verzahnten Leistungs- und Ertragsgeschehen auf der Plattform eine hohe, wenn nicht sogar größtmögliche Unabhängigkeit von Marktzyklen verwirklicht.

Die Kombination ist in hohem Maße skalierbar mit dem weiteren Wachstum unserer Plattform.

Unsere operative Ertragskennzahl FFO, die Verkaufsgewinne nicht abbildet, liegt mit 96,5 Millionen Euro erneut auf Rekordniveau und über dem Vorjahr.

Verkäufe sind ein regelmäßiger Bestandteil unserer Wertschöpfung. Um den Wertbeitrag unserer Verkäufe transparent zu machen, ergänzen wir den FFO um die Verkaufseffekte:

Inklusive der Verkaufsgewinne beläuft sich der FFO II auf 128,5 Millionen Euro.

Kommen wir nun zum Dividendenvorschlag und der Dividendenrendite.

Sie haben für 2020 ein starkes Ergebnis gesehen.

Ein bedeutender Teil unseres Jahresendspurts hat zudem den Grundstein für weitere Zuwächse gelegt, die in 2021 bilanzwirksam werden.

Als Resultat unserer dynamic performance schlägt der Vorstand der Hauptversammlung deshalb vor, die Dividende auf 0,70 Euro je Aktie anzuheben.

Das entspricht einer erhöhten Ausschüttungsquote von rund 57% des FFO je Aktie.

Wir laden Sie auch in diesem Jahr wieder ein, sich mit der Aktiendividende an der nächsten Runde dynamic performance zu beteiligen!

Bezogen auf den Schlusskurs des Jahres 2020 erhalten unsere Aktionäre für das Geschäftsjahr 2020 also eine Dividendenrendite von rund 5,2%.

Damit setzen wir unseren Track Record als eines der renditestärksten Unternehmen im SDAX und im deutschen Immobiliensektor fort.

Bevor ich zu unseren Wachstumszielen komme, lassen Sie mich auf zwei einzelne Punkte der Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung eingehen.

Und Ihnen erläutern, welchen Zweck wir mit den Vorschlägen, um deren Genehmigung wir Sie bitten, verfolgen.

TOP 6 umfasst die erneute Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien. Hintergrund ist, dass die bestehende Ermächtigung am 4. Juli 2021 ausläuft.

Um den Handlungsspielraum für den Aktienrückkauf zu erhalten, bitten wir Sie um Ihre Zustimmung. Die Ermächtigung soll wieder für einen Zeitraum von fünf Jahren gelten.

Mit TOP 7 beantragen wir ein neues Genehmigtes Kapital, da wir das bestehende Genehmigte Kapital teilweise zur Gewährung der Aktiendividende 2020 genutzt haben.

Einen ausführlichen Bericht hierzu haben wir zusammen mit der Tagesordnung bekannt gegeben; er ist auch auf der Website einsehbar.

Das derzeit noch bestehende Genehmigte Kapital soll nun noch für die Aktiendividende 2021 genutzt werden.

Mit dem Beschluss des neuen Genehmigten Kapitals soll das Genehmigte Kapital wieder auf 20% des Grundkapitals aufgefüllt werden. Der schriftliche Bericht zu Punkt 7 der Tagesordnung enthält die ausführlichen Details. Es handelt sich, kurz gesagt, um einen reinen Vorratsbeschluss.

Ich freue mich, wenn Sie uns mit Ihrer Zustimmung Ihr Vertrauen aussprechen. Mit der eingeräumten Flexibilität zur

Wahrnehmung von Entwicklungschancen für unser Unternehmen gehen wir verantwortungsvoll um.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie uns jetzt einen Blick in die Zukunft werfen.

Wir haben im Geschäftsjahr 2020 gezeigt, was wir können.

Wir haben als eines der wenigen Unternehmen auch zu Beginn der Corona-Pandemie klare Jahresziele kommuniziert, die wir zum Jahresende nicht nur eingehalten, sondern auch übertroffen haben.

Wir haben die Dynamik entfaltet, die unserem Selbstverständnis entspricht.

Wir haben das Mittelfristziel, die Marke von 10 Milliarden Euro Assets under Management, übersprungen.

Jetzt sind wir bereits im Next Level und unterwegs zu neuen Zielen.

Unsere neue Zielmarke lautet: Mittelfristig werden wir ein Vermögen von 15 Milliarden Euro verwahren.

Das werden wir erreichen.

360°-Wertschöpfung und starke Synergien unserer Segmente sorgen für eine verlässliche Eigendynamik unseres Geschäftsmodells.

Dazu setzen wir in beiden Segmenten Wachstumsimpulse. Insgesamt soll der Zuwachs im laufenden Jahr 1,2 bis 1,8 Milliarden Euro ausmachen.

Davon sehen wir nach aktueller Planung 200 - 300 Millionen Euro für die Aufstockung im Commercial Portfolio vor. Und 1 bis 1,5 Milliarden Euro sollen auf neue Mandate im Segment Institutional Business entfallen.

Auch wenn die Wirtschaft 2021 noch mit der Corona-Bewältigung gefordert sein wird: Wir trauen uns in dem aktuellen Umfeld für das laufende Jahr eine erneute Steigerung des FFO zu – und zwar um plus 10 % auf 106 bis 110 Millionen Euro.

Die Fundamente dafür sind bereits gelegt!

Gerne nutze ich jetzt die Gelegenheit für ein aktuelles Update zu den Fortschritten und den Perspektiven, die über unsere Agenda des Geschäftsjahres 2021 hinausreichen.

Vorhin habe ich schon erwähnt, dass wir mit unserer Expansion in der Assetklasse Logistik gleich zu Jahresanfang durchgestartet sind. Das hat aufgrund der guten Passform unserer Logistik-Verstärkung ganz hervorragend geklappt.

Im Teamwork mit den Top-Experten von RLI Investors haben wir als erstes gemeinsames Produkt nach der Übernahme unseres ersten Logistikfonds aufgelegt.

Und damit unseren Anspruch und die Route vorgezeichnet, die wir in spannenden Zukunftsmärkten nehmen wollen.

Der Fonds Logistics & Light Industrial „One“ investiert nicht nur in klassische renditestarke Logistikimmobilien. Zum erweiterten Horizont gehören Light Industrial- und Urban Logistic-Immobilien.

Das sind Objektklassen, denen eine überdurchschnittlich stark steigende Bedeutung an den Schnittstellen wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Zukunftstrends zukommt.

Zum Beispiel wird der Verbund von Industrie und Dienstleistungen immer enger – die Industrie wird selbst in immer höherem Maße zum Dienstleister.

Ein Beispiel für Light Industrial – und Bestandteil des Startportfolios – ist die Immobilie Airportcity-Nord in Bremen. Diese Akquisition hatten wir im Dezember fürs Warehousing getätigt.

Ebenso sind Logistikimmobilien systemrelevant in der „Smart City“ von morgen, in der Konzepte und Strukturen geschaffen werden müssen, die Mobilität, Lebensqualität, und Ressourceneinsatz im urbanen Ballungsraum nachhaltig neu gestalten. Und neue durchmischte Nutzungen erst möglich machen.

Wir zeigen in unserem ersten Logistikfonds ein Startportfolio von vier Immobilien; sie haben ein Gesamtvolumen von 132 Millionen Euro. Weitere Objekte haben wir schon identifiziert und sind in der konkreten Ankaufsprüfung.

Ein spannendes Detail dürfte Ihnen nicht entgangen sein, wenn Sie unseren Newsverteiler aufmerksam verfolgen und unsere Pressemitteilung zum Fondsstart am 23. Februar 2021 gelesen haben.

Unser erster Logistikfonds setzt auf Deutschland als Kernmarkt. Den ergänzen wir um die etablierten europäischen Nachbarmärkte Österreich und Benelux. Damit prüfen wir zum ersten Mal auch Investments im Ausland.

Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
können uns auch künftig beim Wort nehmen:

dynamic performance, das bedeutet:
Wir sind schnell.
Wir sind kreativ.
Wir sind zuverlässig.

Und darum sind Akquisitionen für bestehende Fondsvehikel
nicht die einzigen Wachstumsideen, die wir konkret verfolgen.

Für weitere Zukunftsthemen und Wachstumsschritte machen
wir unser Unternehmen fit:

Erstens: Wir haben verschiedene Leitlinien unserer Wachstumsgesellschaft zusammengeführt und das Thema ESG, die Verknüpfung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien als strategierelevantes Ressort in unserer Organisation verankert.

Wir haben für die Koordination und die Weiterentwicklung die
neue Position des Head of Sustainability geschaffen.

Und es gibt deshalb auch konkrete Aufgaben und Kriterien, die
wir bereits intern definiert haben. Wir werden darüber schon
in Kürze im Detail berichten – zur Erinnerung: unser nächster
Nachhaltigkeitsbericht erscheint zum Ende des ersten Halbjahrs.

Er berichtet nicht nur über unsere ESG-Performance im letzten
Jahr, sondern wird auch neue kurz- und mittelfristige Ziele beinhalten.

Ein konkretes Beispiel, wie wir ESG-Kriterien proaktiv und im
besten Einklang mit der unternehmerischen Ausrichtung in
unser Geschäft integrieren, möchte ich Ihnen aber schon heute
aufzeigen.

Wir bieten institutionellen Anlegern derzeit einen neuen Schuld-
schein an, mit Laufzeiten zwischen drei und zehn Jahren. Das
Novum daran ist die Bindung an Nachhaltigkeitskriterien.

Der Zinssatz, den wir zahlen, hängt nämlich vom Anteil unserer
Gebäude ab, die mit Blick auf die Ressourceneffizienz als nach-
haltig eingestuft werden.

Derzeit beträgt unsere Green-Buildings-Quote 11,6 %.

Steigern wir den Anteil auf mehr als 20 %, dann sinkt der Zins
um 5 Basispunkte. Bleibt der Anteil unter 15 %, wird das Darlehen
um 5 Basispunkte teurer.

Damit setzen wir uns handfeste Leitplanken für unsere Invest-
ment- und Refurbishment-Aktivitäten: Die Senkung der
Umweltbelastung und des Ressourcenverbrauchs haben für uns
eine hohe Priorität.

Indem wir positive Beiträge zum Klimaschutz leisten, reduzie-
ren wir gleichzeitig unseren Finanzierungsaufwand – das ist eine
Win-Win-Konstellation.

Wir platzieren unseren Schulschein bei Banken, Versicherungen und Pensionskassen, die ihr Anlagekapital nach ESG-Krite-
riien steuern.

Es besteht eine rege Nachfrage. Wir rechnen damit, das Closing
über mindestens 100 Millionen Euro Ende April erfolgreich
abzuschließen.

Wir schaffen also nicht bloß mehr Transparenz mit dem
Reporting unserer Nachhaltigkeits-Entwicklung. Sondern machen
die Fortschritte zum integralen Bestandteil unseres Erfolgs.

Zweitens: Eine weitere wichtige Aufgabe der strategischen und
operativen Ertüchtigung ist die beschleunigte Digitalisierung und die Entwicklung von Services, die wir als Produkt in Kom-
bination mit der Immobilie etablieren können.

Ohne digitale Immobilien wird es keine „Smart City“ und keine
„Smart Offices“ geben.

Und hier schließt sich auch der Kreis zu meiner Eingangsanalyse
hinsichtlich der Veränderung von Bedarfsstrukturen bei Nutzern, mobilem Arbeiten und einer Flexibilisierung von Arbeits-
modellen. Investoren sollten das auf dem Schirm haben.

So selbstverständlich wie viele heute schon die Belegung von
Konferenzräumen buchen oder per Smartphone die Heizung
regeln können.

Systeme und Services, die in Echtzeit Transparenz schaffen, Energieeffizienz optimieren und Komfort erhöhen, werden
künftig Teil der Leistung, der Flexibilität und der nachhaltigen
Attraktivität von Immobilien. Daran arbeiten wir, zusammen
mit spezialisierten Leistungspartnern.

Drittens: Wir arbeiten an der Erweiterung unserer Investoren-
basis.

Der Schritt, mit Logistikimmobilien grenzüberschreitend zu
denken, ist eine logische Geschichte, denn es geht um die Ver-
netzung und das effiziente Zusammenwachsen von Märkten.

Die Analogie ist: wenn wir ein Angebot haben, das für Nachfrager jenseits deutscher Bundesgrenzen attraktiv ist, warum sollten wir es dann nicht „überbringen“?

Das ist bei unseren Investmentprodukten, mit unserer internationalen Kapitalmarktexpertise und als börsennotiertes Unternehmen naheliegend.

Die Diversifizierung und Diversität auf unserer Plattform ist ein Gewinn für alle beteiligten Akteure. Wir haben zusätzliche profilierte Köpfe auf der Geschäftsführungsebene unserer Tochtergesellschaften mit den nächsten Wachstumsschritten betraut.

Dazu gehört auch die Ansprache internationaler Investoren.

Wir gehen den konsequenten Weg, die Vernetzung auf unserer Plattform zu stärken, neue Akteure miteinzubinden und neue Anspielstationen für das Matching, die Transaktionen und weitere Wertschöpfung durch das Management auf unserer Plattform hinzuzufügen.

Unser 360-Grad-Ansatz auf der Plattform sorgt in allen Phasen für einen „Heimspielvorteil“.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

zum Schluss einige persönliche Worte von mir:

Die DIC Asset AG hat nicht nur ein rundes Geschäftsmodell. Wir haben vor allem die Mitarbeiter, die die Dynamik vorantreiben, die immer am Ball sind! Unser Team, das sind inzwischen rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ich möchte mich an dieser Stelle herzlichst bei allen in diesem Team bedanken: für das herausragende tägliche Engagement, für den außerordentlichen Einsatz, der uns so schnell, kreativ und zuverlässig macht! Es ist mir eine große Freude, mit Ihnen zusammen die nächste Runde „dynamic performance“ zu gestalten.

Ich möchte mich auch bei unseren Aufsichtsräten bedanken. Wir hatten im letzten Jahr sehr viele konstruktive und perspektivische Diskussionen. Das hat in einem Jahr wie 2020 besonderen Wert.

Ihnen, unseren Aktionären, danke ich, dass Sie uns mit Ihren Entscheidungen diese Beweglichkeit ermöglichen, uns unterstützen, engagiert dabei sind – viele von Ihnen tun das sehr konsequent auch durch die Wahrnehmung der Aktiendividende.

Das spornt uns an; es ist unsere oberste Priorität, dass sich Ihr Engagement in unserem Unternehmen in jeder Runde für Sie lohnt.

Meine Damen und Herren,

ich habe es in meinen Ausführungen heute mehrfach betont: Was den Unterschied macht und unsere Perspektive ausmacht, das ist unser einzigartiges Geschäftsmodell.

Darin steckt der Wert unseres Unternehmens.

Eine 360°-Wertschöpfung für Kunden und Aktionäre.