

# Rede zur Hauptversammlung

DIC Asset AG | Frankfurt am Main, 8. Juli 2020



**Sonja Wärtges**

Vorstandsvorsitzende  
der DIC Asset AG



**„Das Team macht den Unterschied! Jede und jeder einzelne und alle zusammen! Mit ihrer Erfahrung, mit ihrer Professionalität, mit ihrer Zusammenarbeit, Leidenschaft und Motivation. Wir nennen das: Dynamic performance. Das ist es, was uns auszeichnet. Das ist unser Anspruch. Das ist unsere Vision.“**

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

ich begrüße Sie sehr herzlich im Namen des Vorstands zur ordentlichen Hauptversammlung 2020 der DIC Asset AG. Und ich freue mich, dass Sie uns auch bei dieser virtuellen HV folgen.

Mein herzlicher Gruß und Dank gilt dem Vorsitzenden und allen Mitgliedern unseres Aufsichtsrats. Aufsicht und Rat sind in bewegten Zeiten von besonderer Bedeutung und besonderem Wert. Herzlichen Dank dafür! Ein besonderer Dank gilt Herrn Dr. Anton Wiegers, der mit Ablauf der heutigen Hauptversammlung nach fünfjähriger Mitgliedschaft aus unserem Aufsichtsrat ausscheidet. Lieber Herr Dr. Wiegers, ich danke Ihnen für die vertrauensvolle Zusammenarbeit im Aufsichtsrat

und dessen Prüfungsausschuss und wünsche Ihnen alles Gute für die weitere Zukunft.

Ich freue mich, dass sich Herr Michael Zahn für die Wahl in unseren Aufsichtsrat zur Verfügung gestellt hat und begrüße ihn herzlich!

Ganz herzlich begrüßen möchte ich an dieser Stelle auch meinen neuen Vorstandskollegen Patrick Weiden. Herr Weiden, Herr von Mutius und ich bilden zusammen seit 01. April das Vorstandsgremium der DIC Asset AG. Ich freue mich auf die gemeinsame Zusammenarbeit, Herrn Weidens wertvolle Unterstützung insbesondere bei unseren zukünftigen Kapitalmarktaktivitäten und auf die gemeinsame Gestaltung des weiteren Wachstumskurses.

Wir schauen heute auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Mehr noch: Wir schauen auf das erfolgreichste Jahr der Unternehmensgeschichte. Darüber werde ich Ihnen heute berichten.

Und über unsere Zukunft, die wir genauso erfolgreich gestalten wollen.

Aber: Der Blick zurück ist in diesen Tagen vor allem ein Blick zurück auf ganz besondere Wochen. Auf die Zeit mit Covid-19. Auf den Lockdown. Auf eine Welt, mit der niemand rechnen konnte.

Ich hoffe, Sie und die Ihnen nahestehenden Menschen sind bislang gut und gesund durch die Corona-Zeit gekommen.

In unserem Team sind alle gesund. Das freut uns sehr.

Nach den ersten Einschränkungen des öffentlichen Lebens haben wir schnell reagiert. Wir haben uns auf die Corona-Bedingungen eingestellt. Unser Team mit Laptops ausgestattet. Und weitergearbeitet. Mobil und vor Ort.

Wir haben gezeigt: Digitalisierung – das können wir!

Und genauso auch auf den Baustellen. Wir haben die Richtlinien erfüllt. Und weitergemacht. Wir sehen aufgrund der besonderen Situation bei einzelnen Projekten leichte Verzögerungen. Das wirft uns aber nicht aus der Bahn, und wir haben unsere Ziele fest im Blick.

Das Entscheidende ist: Wir haben uns sofort um unsere Kunden gekümmert. Kontakt mit ihnen aufgenommen. Vor allem mit denen, die besonderes von dem Lockdown betroffen waren.

Unser Ziel: Ein verlässlicher Partner zu sein. Und unsere Kunden als Mieter zu halten.

Das ist das Kernelement unseres Selbstverständnisses und von „Managementqualität“, wie wir sie verstehen. Dass wir genau das können und damit einen Unterschied im Markt definieren, das haben wir in den vergangenen Wochen einmal mehr bewiesen.

Das Ergebnis: Wir haben mit einer Vielzahl von Mietern aus den vom Lockdown betroffenen Branchen Handel, Hotel und Gastronomie Vereinbarungen getroffen und die Mietverträge angepasst. Unsere betroffenen Mieter damit kurzfristig entlastet und zugleich die Mietvertragslaufzeit verlängert.

Meist haben wir die Miete für drei Monate reduziert. Und dafür den Vertrag um genau diese Zeit verlängert. Eine Win-Win-Situation im Sinne aller. Auch in Ihrem Sinn als Aktionäre.

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,

unser Handeln in der Krise beruht auf genau demselben Fundament wie unser Erfolg im vergangenen Geschäftsjahr, der heute im Mittelpunkt steht.

Und dieses Fundament ist unser herausragendes Team von über 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der DIC Asset Gruppe!

Das Team macht den Unterschied! Jede und jeder Einzelne und alle zusammen! Mit ihrer Erfahrung, mit ihrer Professionalität, mit ihrer Zusammenarbeit, Leidenschaft und Motivation.

Wir nennen das: Dynamic Performance.

Das ist es, was uns auszeichnet. Das ist unser Anspruch. Das ist unsere Vision. Ganz unabhängig davon, ob das Marktumfeld in Hochstimmung ist oder mit Schocks wie Corona umgehen muss: „Dynamic Performance“ dafür steht Ihr Unternehmen. Dafür stehen wir alle. Und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gilt mein ausdrücklicher und herzlicher Dank für ihren Einsatz im vergangenen Jahr und ganz besonders auch in den vergangenen außergewöhnlichen Monaten.

Ich werde Ihnen im Laufe meiner Rede einige Beispiele zeigen, die dies eindrucksvoll untermauern. Ein ganz aktuelles dafür ist die Einigung mit unserem Mieter Galeria Kaufhof GmbH aus der vergangenen Woche.

Für die Standorte Chemnitz und Leverkusen haben wir die durchschnittliche Laufzeit der Mietverträge von rund 7 Jahre auf über 13 Jahre verlängert. Und im Gegenzug das monatliche Mietvolumen angepasst.

So konnten wir durch die jetzt erfolgte Einigung dazu beitragen, dass Arbeitsplätze an den Standorten Chemnitz und Leverkusen erhalten bleiben und darüber hinaus die positive Frequenzwirkung auf die Innenstädte. Für Sie als Aktionäre haben wir die Mietcashflows langfristig auf einem guten Niveau stabilisiert.

Sie sehen: Für alle Stakeholder ein gutes Ergebnis!

Für den Standort Bremen wird Galeria Kaufhof voraussichtlich ihren Betrieb nicht weiterführen. Auch hier sind und bleiben wir positiv eingestellt und sehen in der Veränderung

eine Chance für die Neugestaltung der Innenstadt in Bremen. Wir haben mit unserer Immobilienplattform das nötige Know-how. Und wir haben gerade auch in der Entwicklung und Repositionierung von Immobilien einen langjährigen Track Record vorzuweisen.

Wir planen bereits Nachnutzungskonzepte und haben mit den bestehenden Untermietern, die derzeit rund 40% der Mietflächen belegen, aber auch potenziellen neuen Mietern schon erste Gespräche geführt. Daher sind wir zuversichtlich, ein tragfähiges und erfolgreiches neues Nutzungskonzept für den Standort Bremen zu entwickeln.

Meine Damen und Herren,

Deutschland hat sich in der aktuellen Krise als ein sicherer Hafen bewährt. Die Politik hat besonnen, umsichtig und entschlossen agiert und dafür viel Anerkennung gefunden – auch und gerade international.

Ich bin überzeugt, dass auch wir mit unserem weitsichtigen Handeln einen Teil dazu beitragen.

Und ich bin überzeugt, dass der besonnene Umgang mit Covid-19 den Standort Deutschland für internationale Investoren noch attraktiver machen wird. Das ist dann auch gut für unser Geschäft.

Lassen Sie uns jetzt aber einen Blick auf das Jahr 2019 werfen.

Auf das herausragende Jahr 2019.

Wir hatten uns viel vorgenommen. Und wir haben unsere Ziele erreicht und teils übertroffen.

Erinnern Sie sich? Anfang 2019? Der Immobilienmarkt steht ziemlich gut da.

Aber - die Wirtschaft spürt: Es muss sich etwas verändern!

Denn: Der Technologiewandel fordert die Unternehmen. Und eröffnet Chancen für Neues.

Was wir auch merken: Die Kunden stellen den bisherigen Konsum infrage. Die Automobilindustrie spürt das besonders. Aber auch im Handel ist vieles im Wandel. Denn die Kunden ändern ihr Einkaufs- und Konsumverhalten. Dabei stehen Innenstädte vor alten und vor neuen Herausforderungen. Wie wird sich der Einzelhandel, die Urbanität und Stadtteillogistik nicht zuletzt durch einen

boomenden Versandhandel ändern? Und was bedeutet das für Standortentwicklung, Verkehr und Immobilienbedarf?

Wer diese Veränderung, diese Transformation in der Wirtschaft für sich erfolgreich nutzen will, der muss sich neu erfinden.

Herausforderungen, die uns momentan im Blick zurück geradezu spielerisch anmuten. Und dennoch waren sie schon vor Covid-19 groß und werden es nach Covid-19 auch bleiben!

Das Schlagwort 2019 hieß Agilität. Also: Flexibilität und Tempo. Und Agilität bleibt weiter erfolgskritisch: Jetzt erst recht!

Die Immobilienbranche steht bei diesen Veränderungen nicht außen vor. Sondern: Mittendrin!

Ich nenne Ihnen gerne ein paar Beispiele:

Vom Transaktionsgeschehen bis zur Gebäudeautomation geht es um Schnelligkeit. Und es geht um Daten und das Wissen, wie daraus Potentiale zu heben sind.

Die Bedürfnisse von Mietern ändern sich. Wenn man das nicht erkennt, kann es zum Risiko einer soliden Immobilie werden – Also braucht es ein aktives und vorausschauendes Management.

Die Flexibilität und Expertise des Managements werden fast bedeutsamer als die Immobilie an sich.

Und genau das können wir. Flexibel sein. Schnell sein. Kreativ sein. Mit Daten arbeiten. Potentiale heben.

Das Resultat daraus ist dann „Dynamic Performance“!

Das ist ein Grund unseres Erfolges. Denn um in unserer Branche Zukunft zu gestalten, ist aktives Asset Management gefragt. Mehr noch: Es ist ein absolutes Muss.

Das haben wir im vergangenen Jahr konsequent umgesetzt. Weil: Die Rendite von Immobilieninvestments steht und fällt mit der Managementqualität.

Wir managen unsere Immobilien aktiv. Das ist der Kern unseres Geschäftsmodells und zugleich der Motor unserer konstanten operativen Erfolge.

Wir haben alle Engagements abgebaut, in denen wir nicht aktiver Manager waren.

Damit nicht genug. Wir haben aus unserer aktiven Managementleistung ein Produkt gemacht.

Mit dem erzielen wir neben klassischen Mieteinnahmen bedeutende Managementenerträge.

Eine Entscheidung des vergangenen Jahres ist mir besonders wichtig.

Es war im Juni 2019.

Da haben wir freigewordenes Kapital aus unserer TLG-Beteiligung in den Ankauf und die Integration der GEG investiert.

Das Geschäft der GEG passt perfekt zu unserem Fondsgeschäft im Segment „Institutional Business“.

Wir hatten schon zuvor für etliche namhafte Objekte das Immobilienmanagement-Mandat übernommen. Und die waren sowohl bei der GEG als auch bei uns bereits Teil des gemanagten Immobilienvermögens.

Konkret verwaltete die GEG zum Zeitpunkt des Kaufs 3,6 Mrd. Euro Assets under Management, von denen wir ein Objektvolumen von 2,2 Mrd. Euro im Drittgeschäft, als Property-Management-Mandate, bereits betreut hatten.

Dadurch haben wir in den Folgemonaten eine sehr schnelle und effektive Integration erreicht.

Ich bin sehr glücklich über das Zusammenwirken und die Effektivität unserer nun gemeinsamen Teams.

Damit haben wir das gestärkt, was Sie hier sehen: Unser Modell aus einer starken Plattform mit zwei starken Ertragsäulen.

Lassen Sie mich kurz erläutern, warum uns diese beiden Säulen so stark machen.

Unser Geschäftssegment Commercial Portfolio bleibt unsere erste starke Säule. Das sind die Immobilien, die wir direkt halten.

Die zweite Säule, unser Geschäftssegment Institutional Business, firmiert am Markt als GEG.

Das heißt: unsere Tochter GEG verantwortet das Investmentgeschäft mit den für Kunden strukturierten Anlageprodukten.

Dazu gehören auch die Weiterentwicklung der Anlagestrategien und die direkte Betreuung der institutionellen Investoren.

Gemeinsames Element und strategisch wichtiger Baustein unserer Präsenz vor Ort bei Mietern und in den regionalen Immobilienmärkten sind unsere Onsite-Teams.

Sie kümmern sich mit Vermietungsmanagement und Property Management aktiv um die Immobilien beider Segmente.

Außerdem haben wir als Querschnittsfunktion der DIC eine hohe Expertise in der Bestandsentwicklung.

Mit der baulichen Weiterentwicklung und Repositionierung von Bestandsimmobilien schaffen wir zusätzlich Werte in den Immobilien. Auch hier haben wir uns in den letzten Monaten deutlich verstärkt.

Was diese integrierte Plattform zu leisten imstande ist, möchte ich Ihnen anhand einiger Eckdaten aufzeigen.

Los geht es mit dem Immobilientransaktionsvolumen.

Für eine effiziente Marktansprache haben wir alle Transaktionsaktivitäten – ob fürs eigene Portfolio oder für GEG-Investmentprodukte – unter der DIC Asset AG zusammengefasst.

Unterm Strich steht für das Gesamtjahr 2019 die beachtliche Transaktionsbilanz von 2,2 Mrd. Euro, die wir bewegt haben.

Davon entfielen 1,9 Mrd. Euro auf 20 Ankäufe, die Sie alle in unserem Geschäftsbericht finden.

Einige davon möchte ich Ihnen kurz vorstellen:

Das hoch moderne Stadtfenster Duisburg haben wir Anfang Mai für rund 58 Mio. Euro für unseren Eigenbestand erworben. Die Stadt ist langfristige Hauptmieterin. Sie hat hier die Stadtbibliothek und die Volkshochschule eingerichtet.

SAFE in Berlin-Mitte ist eine großflächige Core-Büroimmobilie in ganz zentraler Ministeriumslage nahe der

Friedrichstraße und dem Gendarmenmarkt. Für einen Kaufpreis von 111 Mio. Euro haben wir diese gepflegte Immobilie ins Commercial Portfolio übernommen. Große zusammenhängende Büroflächen sind in dieser Top-Lage selten, darum sind wir überzeugt, dass hier weiter Potenzial drinsteckt. Die Immobilie ist vollvermietet an die DKB, mit einer Vertragslaufzeit von noch ungefähr fünf Jahren.

Der Neubau AXA Kaiserlei, der hier an der Stadtgrenze von Frankfurt und Offenbach im sehr dynamischen Teilmarkt Kaiserlei entsteht, ist ein Forward Deal über rund 85 Mio. Euro, der uns voraussichtlich Anfang 2021 zugeht. Das Objekt ist schon zu 100% vorvermietet. Hier bezieht der Versicherungskonzern AXA seine regionale Zentrale mit etwa 570 Mitarbeitern.

Anfang Dezember wurde im Rahmen eines Club Deals für fünf institutionelle Investoren der Kaufvertrag für das Stadthaus Köln beurkundet. Die Gesamtinvestitionskosten lagen bei über 500 Mio. Euro.

Das Stadthaus Köln liegt direkt neben der Lanxess-Arena und dem ICE-Bahnhof Köln-Deutz. Es ist vollständig und langfristig an die Stadt Köln vermietet. Auf den 100.000 qm haben fünf Dezernate der Stadtverwaltung ihren Sitz.

Die Transaktion war 2019 die größte Einzeltransaktion am Kölner Investmentmarkt und verantwortlich für über ein Viertel des Volumens von fast 1,9 Mrd. Euro, das für den Immobilienmarkt Köln registriert wurde.

Lassen Sie mich noch ein paar Worte zu unseren Ankaufskriterien in den regionalen Investmentmärkten sagen:

Investmentschwerpunkte waren Objekte, die in der Infrastruktur des Standorts – vor dem Hintergrund unserer Präsenz und unserer Managementexpertise – eine gut kalkulierbare Rolle spielen.

Dafür haben wir intensiv und kritisch geprüft.

Wir haben uns nicht in etwas hineingesteigert, wenn uns das Preisniveau nicht angemessen erschien. Zur beachtlichen Arbeit unseres Transaktionsteams gehören also auch das Screenen und Prüfen eines umfangreichen Marktangebots, um das passende zu finden.

Mit dem Transaktionsumschlag von 2,2 Mrd. Euro abschließend am deutschen Markt haben wir so viel bewegt, wie nie zuvor in der Historie der DIC Asset AG.

Wir haben uns damit als eine der aktivsten Immobiliengesellschaften positioniert.

Unser betreutes Immobilienvermögen ist binnen eines Jahres von 5,6 Mrd. auf 7,6 Mrd. Euro gestiegen.

Hinter dem Anstieg des Marktwerts steckt freilich mehr als nur das Transaktionsgeschehen.

Die Wertveränderung ist auch das Verdienst unserer erfolgreichen Vermietungs-, Vermarktungs- und Repositionierungsarbeit in der Fläche.

Ohne Transaktionen steht da ein Wertzuwachs von 7,0 % im Eigenbestand und von 11,1 % im betreuten Gesamtportfolio.

Die Stellschrauben dafür sind unser fokussiertes Vermietungsmanagement und die Bestandsentwicklung.

Die Durchschnittsmiete in den Vertragsabschlüssen stieg um 14 %.

Aufs Gesamtportfolio bezogen hat unser Immobilienmanagement die Mieteinnahmen like-for-like um 2,0 % auf rd. 242 Mio. Euro gesteigert.

Und die höheren Mieten fließen uns für längere Laufzeiten zu:

Mit den Neu- und Anschlussvermietungen ist die durchschnittliche Mietlaufzeit im Gesamtportfolio von 5,5 auf 6,2 Jahre gestiegen.

Knapp zwei Drittel – 64 % – unserer Mietverträge laufen noch länger als vier Jahre. Im Vorjahr lag die Quote bei 52 %.

Die EPRA-Leerstandsquote im Commercial Portfolio haben wir um 70 Basispunkte auf 6,5% per Ende 2019 reduziert.

In ganz enger Verzahnung mit dem Vermietungsmanagement steht bei uns die laufende Bestandspflege und die Bestandsentwicklung.

Um- und Ausbauten für rund 25 Mio. Euro haben unsere Objektmanager im vergangenen Jahr in Abstimmung mit den Mietern realisiert.

Auch das ist ein wichtiger Punkt für die Verankerung der Mieter und die Qualitätssteigerung im Portfolio.

Sieben kleine und größere Bestands- und Projektentwicklungen über alle Segmente haben wir mit unseren Development-Teams zuverlässig und im Budget umgesetzt.

In unserem diversifizierten Ertragsmodell sieht der operative Jahreserfolg so aus:

Es ist uns gelungen, in allen Ertragsklassen unseres Geschäfts eine Steigerung zu erzielen:

- ▶ Verkaufsgewinne wurden mehr als verdoppelt
- ▶ Mieteinnahmen sind über Prognose und trotz der Verkäufe gestiegen
- ▶ Managementerträge plus 87%
- ▶ Beteiligungserträge plus 16%

Der herausragende Anstieg bei den Managementerträgen um fast 90% ist eine direkte Folge der Plattformerweiterung und des starken Transaktionsgeschäfts.

Wir hatten uns das Ziel gesetzt, Managementerträge als gleichrangige Säule neben der Bewirtschaftung unseres Eigenbestands zu etablieren.

Das ist uns 2019 mit einer solchen Dynamik gelungen, dass wir jetzt aktuell unser strategisches 50:50-Ziel beim FFO-Beitrag von Commercial Portfolio und Institutional Business erreicht haben.

Die Performance unserer zwei Segmente hat unseren FFO auf ein neues Rekordniveau gehiebelt: ein Anstieg um 40 % auf 95 Mio. Euro ist das Ergebnis. Umgerechnet auf die Aktie entspricht das einem Plus von 36 %.

Auch das ist ein Ausdruck und ein Beleg für „Dynamic Performance“!

Stichwort Aktie.

Der Blick auf die Aktie ist heute natürlich ein besonderer. Kein Finanzplatz und kein Kurs ist unbeeinflusst von der Covid-19-Krise.

Lassen Sie uns zunächst schauen, wie sich der Kurs im vergangenen Jahr – also vor Covid-19 – entwickelt hat.

Die Erweiterung unserer Plattform hatte einen enormen Schub für den Aktienkurs gebracht hat.

Vor allem, weil wir uns parallel zu den Integrationsaktivitäten gleich Gedanken gemacht haben:

Der traditionell berichtete EPRA-NAV berücksichtigt nämlich nicht den Wert der Managementerträge.

Also haben wir uns entschlossen, diese mit dem „Adjusted NAV“ aufzuzeigen.

Das hat unter anderem dazu beigetragen, dass die Analysten unsere Aktie neu beleuchtet haben. Im Kurschart finden Sie das deutlich widerspiegelt: seit dem 9-Monats-Bericht 2019 reporten wir auch den Adjusted NAV.

Damit haben wir uns deutlich abheben können und per Jahresende alle relevanten Indizes geschlagen.

„Dynamic Performance“ auch hier!

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,

die aktuelle Situation führte in der Breite in den letzten Wochen zu einem Einbruch und zum Teil deutlich reduzierten Dividendenzahlungen am Kapitalmarkt.

Wir dagegen bleiben bei unserem ursprünglichen Dividendenvorschlag! Denn entscheidend dafür ist neben dem Erfolg des vergangenen Jahres auch die hohe Solidität, Stabilität und Flexibilität unseres Geschäftsmodells.

An dem erwirtschafteten Erfolg wollen wir Sie wieder auf hohem Niveau teilhaben lassen. Für das Geschäftsjahr 2019 schlägt der Vorstand der Hauptversammlung daher eine Dividendenausschüttung von 66 Euro Cent je Aktie vor. Das sind rund 38% mehr als im Vorjahr.

Sie entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 50 % des FFO je Aktie. Sie kommen damit in den Genuss einer Dividendenrendite von rund 5,4 % bezogen auf den aktuellen Kurs von rund 12,30 Euro je Aktie.

Und wir bieten unseren Aktionären wie im Vorjahr wieder das Wahlrecht, die Dividende in bar oder in Form weiterer Aktien der Gesellschaft – als sogenannte Aktiendividende – zu erhalten. Im Vorjahr haben sich 50 % der Aktionäre dazu entschlossen.

Die DIC Asset AG hat einen klaren Track Record als eines der renditestärksten Unternehmen im SDAX und im deutschen Immobiliensektor.

Diesen Track Record wollen wir fortsetzen, und dafür haben wir gleich zum Jahresauftakt die Weichen gestellt.

Wir haben am Jahresanfang eine Barkapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital vorgenommen und sie erfolgreich platziert.

Insgesamt wurden 6.857.774 neue Aktien zu einem Preis von 16 Euro ausgegeben. Erster Handelstag war der 24. Januar 2020.

Aus heutiger Sicht nicht nur ein schöner Erfolg, sondern auch ein ideales Timing.

Der Bruttoemissionserlös von rund 110 Mio. Euro ist ein Finanzierungsbaustein unserer Wachstumsstrategie, vor allem im Commercial Portfolio. Das Wachstum trotz „billiger“ Kreditzinsen mit Eigenkapital zu unterlegen hat Vorteile, die auch der Bewertung unseres Unternehmens zugutekommen.

Und wir haben mit diesen Mitteln auch mehr Flexibilität und Schnelligkeit bei der Strukturierung möglicher Transaktionen. Es ist dann nicht nötig, multilateral lange über die Ausgestaltung zu verhandeln. Dieser Geschwindigkeitsvorteil ist in der aktuellen Marktsituation ganz entscheidend, wenn Sie anderen Investoren einen Schritt voraus sein wollen.

Lassen Sie mich in Zusammenhang mit unseren Wachstumszielen kurz auf bestimmte Punkte der Tagesordnung [der heutigen Hauptversammlung eingehen und Ihnen erläutern, welchen Zweck wir mit den Vorschlägen verfolgen, um deren Genehmigung wir Sie bitten.

Mit TOP 9 beantragen wir ein neues genehmigtes Kapital, da das „genehmigte Kapital 2015“, das wir teilweise zur Durchführung der Kapitalerhöhung im Januar genutzt haben, zum 1. Juli 2020 auslief.

Das neue genehmigte Kapital wollen wir unter anderem im erforderlichen Umfang für die Aktiendividende nutzen, zu der Sie gemäß dem heutigen Beschlussvorschlag unter TOP 2 ein Bezugsrecht eingeräumt bekommen.

Insgesamt soll ein neues genehmigtes Kapital von bis zu 15.814.309 Euro, das sind rund 20% des derzeitigen Grundkapitals, geschaffen werden.

Mit dem TOP 10 soll eine neue Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- beziehungsweise Optionsschuldverschreibungen und das bedingte Kapital geschaffen werden. Die alte Ermächtigung lief zum 1. Juli 2020 aus, das Unternehmen hat von dieser keinen Gebrauch gemacht. Die neue Ermäch-

tigung sieht die Schaffung eines entsprechenden bedingten Kapitals von bis zu 15.814.309 Euro vor.

Wir haben zu den Ermächtigungen in TOP 9 und 10 ausführliche Berichte zusammen mit der Tagesordnung bekannt gegeben. Sie sind zudem auf unserer Website einsehbar.

Bei den TOP 9 und 10 handelt es sich um Vorratsbeschlüsse. Sie versetzen den Vorstand in die Lage, flexibel – das heißt in einem günstigen Moment, mit dem passenden Timing am Markt – Schritte für Kapitalmaßnahmen im erforderlichen Umfang veranlassen zu können. Eine konkrete Verwendung zusätzlichen Eigenkapitals ist derzeit nicht geplant.

Der Handlungsspielraum, den Sie uns mit Ihrer Zustimmung einräumen, bedeutet einen greifbaren Vorteil für das Unternehmen.

Wir sind in der Vergangenheit stets verantwortungsvoll mit diesen Ermächtigungen umgegangen und wollen dies auch für die Wahrnehmung weiterer Entwicklungschancen in Ihrem Interesse so handhaben!

Hier komme ich auf meinen Eingangsgedanken zurück: Das Jahr 2020 wird für unsere Branche, unsere Investmentaktivitäten nicht weniger herausfordernd werden als das vergangene Jahr.

Deshalb ist Agilität so wichtig! Und: Agilität können wir!

Unser Ausblick ist auch in der aktuellen Situation wenn auch mit leichten Anpassungen unserer Jahresziele unverändert optimistisch.

Unsere Erwartungen, die wir Stand heute nochmal explizit bekräftigen, sind:

1. Wir erzielen einen FFO von 94-96 Mio. Euro und damit auf dem hohen Niveau des Vorjahres.

In diesem Jahr werden wir unsere erweiterte Managementplattform mit ihren starken Erträgen erstmals für volle 12 Monate in der Rechnung haben; auf die Ertragsziele beim Immobilienmanagement komme ich gleich noch zurück.

2. Wir realisieren ein Ankaufsvolumen von 700 Mio. bis 1,1 Mrd. Euro.

Davon sollen rund 200 bis 300 Mio. Euro dem Ausbau unseres Commercial Portfolios zugutekommen. Für das Instituti-

onal Business sehen wir Ankäufe im Bereich von gut 500 bis etwa 800 Mio. Euro vor. Wir sind hier im letzten Jahr sehr stark gewachsen und haben einen enormen Sprung bei den Managementenerträgen gemacht.

3. Die Bruttomieteinnahmen sehen wir am Ende des Jahres bei 94 bis 98 Mio. Euro.

Einmal als Effekt des geplanten An- und Verkaufsgeschehens, zum anderen als Ergebnis unseres Vermietungsmanagements.

Eingepreist ist hier bereits die Vorsorge für Auswirkungen der Corona Krise Stand heute.

4. Wir nutzen die Marktdynamik immer auch für erfolgreiche Verkäufe.

Es sind Volumina von rund 100 Mio. Euro aus dem Commercial Portfolio und rund 300 Mio. Euro aus dem Institutional Business geplant, die wir als Verkäufer gestalten wollen.

5. Wir erwarten Erträge aus Immobilienmanagement in einer Dimension von 80 bis 90 Mio. Euro.

Zur Erinnerung: die sind im letzten Jahr von 33,6 Mio. Euro auf knapp 63 Mio. Euro gestiegen. Jetzt wollen wir nochmal um bis zu knapp 30 Mio. Euro zulegen. Das ist mit unserem verstärkten Management-Team und dem Wachstum unserer Assets under Management realistisch.

Erstmals werden wir die im Juni 2019 erworbene GEG ganzjährig im Konzernabschluss der DIC Asset konsolidieren.

6. Nächster mittelfristiger Meilenstein für das Volumen unserer Assets under Management ist die Marke von 10 Mrd. Euro.

Die liegt mittelfristig in greifbarer Nähe. Und wir sind dafür schon heute mit unserer Management-Plattform präpariert.

Und diesen Meilenstein wird auch die aktuelle Situation nicht erschüttern können. Deutschlands Umgang mit der Krise war gelungen, weitaus besonnener als anderswo. Das zeigt gerade internationalen Investoren, dass Deutschland ein hervorragender Investitionsstandort ist. Deshalb gehen wir davon aus, dass das Interesse internationaler wie natürlich auch nationaler Investoren am Immobilienstandort Deutschland eher noch weiter steigen wird. Die DIC ist darauf eingestellt und für ihre Expertise und Kompetenz vor Ort bekannt.

Diesen Vorteil wollen wir weiter nutzen!

Der Markt der Immobilieninvestments profitiert von einem gesteigerten Sicherheitsbedürfnis und von einem hohen Anlagedruck. Und das auch vor dem Hintergrund der gerade wieder bekräftigten Niedrigzinspolitik der Zentralbanken.

Wir sind daher überzeugt: Die globale Verunsicherung und das außenwirtschaftliche Umfeld beeinträchtigen unser Kerngeschäft kaum. Eher kommen uns die Rahmenbedingungen des Standorts Deutschland als Stabilitätsanker in einer unruhigen Welt zugute.

Und unser Bestandsportfolio ist gegen Konjunktur-Schocks geimpft.

Warum? Das will ich Ihnen erläutern:

Infrastrukturobjekte und Nutzer der Öffentlichen Hand haben in unserem Portfolio eine hohe Bedeutung. Ob das nun Landesregierungen, kommunale Verwaltungen, Polizei und Behörden oder Hochschulen sind. Wir haben Top-Objekte in unserem Portfolio. Manche optisch eher weniger auffällig. Aber: sie repräsentieren starke und stabile Werte.

Zum Beispiel das Behördenzentrum in Hamburg-Wilmsdorf: Hauptmieter ist das Institut für Hygiene und Umwelt.

Oder: Die Duale Hochschule Baden-Württemberg in Mannheim.

Oder: Das Rechenzentrum der Deutschen Börse in Frankfurt.

Oder: Die Stadtverwaltung von Offenbach.

Die Zentralbibliothek von Duisburg habe ich Ihnen vorhin schon vorgestellt.

Mit solchen Ankerinvestments und solchen Mietern zahlt sich unser umsichtiges Portfoliomanagement aus.

Und wir werden uns auch zukünftig verstärkt durch „Managementqualität“ unterscheiden. Das heißt: Noch mehr mit dem Kunden denken, für den Kunden denken, im Sinne des Kunden denken. Und zu wissen: Welches Angebot braucht der Kunde morgen?

Wir sehen in der Corona-Krise, dass die Kunden wieder größere Büros wollen, mehr Fläche pro Arbeitsplatz. Um gewappnet zu sein für die Zeit nach dem Home Office und dennoch den Abstandsregeln zu genügen. Also müssen wir in den Randlagen der Top 7 stark sein.



Und das sind wir!

Wir sehen uns bestens aufgestellt für die Bedürfnisse der Kunden im „New Normal“.

Daher schauen wir sehr motiviert auf das laufende Jahr 2020.

Als Manager eines auf Deutschland fokussierten und hervorragend diversifizierten Portfolios sind wir gut aufgestellt – und zwar nicht nur an den Top-Standorten, auf die die ganze Welt schaut, sondern auch in den Regionen. Regionale Expertise ist gerade jetzt ein starkes Asset!

Ich bin überzeugt, dass wir als Unternehmen aus dieser Situation stark herauskommen.

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,

ich habe Ihnen zu Beginn meiner Rede von unserer neuen gemeinsamen Vision „Dynamic Performance“ berichtet und Ihnen dafür einige Beispiele aus dem vergangenen Geschäftsjahr erläutert.

Ich möchte Ihnen daher auch für das laufende Jahr von der herausragenden Dynamik und der überzeugenden Performance berichten, die das Team der DIC auszeichnet:

Wir machen operativ erfolgreiches Geschäft

Im ersten Quartal 2020 stieg unser FFO um 55% auf 26,4 Mio. Euro. Dabei wuchsen die Assets under Management auf 8,4 Mrd. Euro, ein Plus von 50% gegenüber dem Vorjahreswert.

Unsere Immobilienmanagement-Teams haben segmentübergreifend like-for-like die annualisierten Mieteinnahmen um 6% steigern können. Unsere Bruttomieteinnahmen des Commercial Portfolios stiegen trotz reduzierter Immobilienanzahl um 6% auf 26,0 Mio. Euro.

Die Erträge aus Immobilienmanagement haben sich mehr als verdoppelt, von 9,2 Mio. Euro im Vorjahr auf 20,4 Mio. Euro.

Darüber hinaus haben wir bis Ende Juni 2020 erfolgreich unter anderem großvolumige Mietabschlüsse und Immobilien-Transaktionen in beiden Segmenten erzielen können.

Beispielhafte Vermietungsleistungen sind:

- die Vermietung von 5.200 m<sup>2</sup> an Google im Global Tower in Frankfurt. Dadurch steigt die Vorvermietungsquote auf 43%

- Die vorzeitige Verlängerung eines Mietvertrags über 11.000 m<sup>2</sup> mit der Stadt Hamburg bis 2027

- Die Mietvertragsverlängerung über 15.000 m<sup>2</sup> für 10 Jahre an eine international tätige Versicherungsgesellschaft in Karlsruhe in einem Objekt eines von uns gemanagten Spezialfonds

- Die Verlängerung über 5.000 m<sup>2</sup> Büroflächen mit 10 Jahren Laufzeit an die zur BASF gehörende Chemetall GmbH in Frankfurt

Und wir haben markante Transaktionen umgesetzt wie:

- Die Initiierung und Strukturierung eines Club Deals über rund 175 Mio. Euro für das Infinity Office in Düsseldorf für zwei renommierte institutionelle Investorenadressen.

- Den per Ende Juni gemeldeten Erwerb von zwei vollvermieteten Immobilien in Hannover und Eschborn für das Commercial Portfolio im Gesamtwert von rund 116 Mio. Euro. Das Objekt in Hannover ist an die ING Diba vermietet. Mieter des Objektes in Eschborn ist SAP. Zusammen erwirtschaften beide Immobilien Mieten in Höhe von 4,5 Mio. Euro pro Jahr bei Mietlaufzeiten von 8 bis 10 Jahren. Damit erreichen wir im Mittel bereits knapp 50% unseres geplanten Akquisitionsvolumens im Commercial Portfolio.

Das beweist, wir liegen richtig mit unserer Zwei-Säulen-Strategie aus eigenem Bestandsportfolio – dem Commercial Portfolio - und dem Asset- und Propertymanagement für Dritte – dem Institutional Business.

Mit unserer professionellen Aufstellung und hervorragenden Teamleistungen bleiben wir auch in der Corona-Krise operativ auf Kurs.

Wir bauen unsere regionale Präsenz weiter aus.

Im Januar 2020 haben wir unseren siebten Regionalstandort eröffnet. Das ist die Niederlassung Köln.

Die Leitung hat Johanna Friedek übernommen, eine erfahrene Immobilienökonomin.

Sie arbeitet seit acht Jahren für die DIC in der Region und ist aus unserem Büro Düsseldorf in die Domstadt gewechselt, um dort noch näher dran zu sein an den prominenten Investmentschwerpunkten.

Zum Betreuungsportfolio der neuen Niederlassung gehört auch das Stadthaus Köln, das wir im letzten Quartal 2019 für 500 Mio. Euro als Club Deal gekauft haben. Zusammen

mit unserem Eigenbestand sind es 1 Mrd. Euro Assets under Management, die in der Verantwortung unseres neuen Standorts liegen.

Darunter so bekannte wie das SILO an der Agrippinawerft am Rheinufer, das seit 2008 zu unserem Bestandsportfolio gehört, die pronova bkk-Zentrale in Leverkusen, die wir im Vorjahr in unser Commercial Portfolio übernommen haben. Außerdem der Business Park Langenfeld und das Rheinwerk in Bonn.

Wir haben im wirtschaftsstarken Großraum Köln also nicht nur einen, sondern mehrere große „Steine im Brett“.

Weiter geht es mit einem Baustellenrundgang.

Wie Sie wissen revitalisieren wir mehrere prominente Immobilien. Für das Regierungspräsidium Darmstadt haben wir das Wilhelminenhäuser, Baujahr 1961, modernisiert und so die Grundlage für einen langfristigen Mietvertrag mit dem Land Hessen bis 2040 geschaffen.

Die Revitalisierung haben wir mittlerweile termingetreu und im Rahmen der geplanten Investitionskosten abgeschlossen.

Das Wilhelminenhäuser ist jetzt barrierefrei gestaltet, hat nachhaltige Energietechnik bekommen, mit einer Primär-Energieeinsparung von über 40% – und zur Abkürzung der Wege zwischen den weitläufigen Gebäudeteilen eine Verbindungsbrücke, die den Spitznamen „Beamtenlaufbahn“ trägt.

Weiteres Beispiel ist der Global Tower, ehemals die Commerzbank-Zentrale. Das ist ein Büroturm-Klassiker in der Mitte des Frankfurter Finanzdistrikts.

Diese Kreuzung Neue Mainzer/Taunustor/Große Gallus, eine der wenigen an der an jeder Ecke ein Hochhaus steht, unter anderem ein weiteres, von uns gemanagtes, Objekt, das Japan Center, ist sicher eines der bekanntesten Fotomotive, wenn es um die markante Hochhauslandschaft Frankfurts geht.

Für die Revitalisierung haben wir mit der Übernahme der GEG die Steuerung und Umsetzung im Auftrag institutioneller Investoren übernommen.

Unser Developer-Team kümmert sich aktuell um den Grundausbau und um die Vermarktung der hochwertigen Büroflächen:

Das sind rund 33.000 qm auf 30 Etagen, die nach Abschluss der Bauarbeiten nach dem höchsten aktuellen Green-Buil-

ding-Standard zertifiziert sein sollen. Bereits letzte Woche haben wir die WiredScore Zertifizierung in Platin erhalten. Sie zeichnet das Gebäude für höchsten digitalen Standard aus.

Was mich zu einem weiteren hochaktuellen Fokusthema bringt, nämlich:

Zu Digitalen Workflows und neuen Plattformen im Unternehmen und in der Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern und Investoren.

Jahrelang haben umlaufende Aktenstapel und gedruckte Exposés das Bild unserer Arbeit geprägt.

Mit persönlichen Vermerken und Freigaben, die wieder kopiert und in Mappen herumgeschickt wurden. Wer behauptet, das gäbe es heute nicht mehr, der irrt!

Aber: Die schnelle Abstimmung zwischen vielen Beteiligten und beschleunigte Verteilung von relevantem Wissen und Entscheidungen - kurzum, eine agile Organisation – bildet sich in der systematischen Digitalisierung ab.

Wir hatten uns zum Ziel gesetzt, effektiv aufs Tempo zu drücken. Damit uns Portfolio-Zahlen und -Analysen früher als Steuerungsgrundlage zur Verfügung stehen. Und ebenso unseren Investoren.

Und vielleicht haben Sie es bemerkt: Wir sind mit der Vorlage des Geschäftsberichts das erste deutsche Immobilienunternehmen im Prime Standard.

Es geht aber nicht nur um Standards wie unsere Buchhaltungsprozesse. Wir sind in der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfung dabei, spezifisch für unser Leistungsprofil digitale Plattformen zu schaffen, zu optimieren und dabei unsere Leistungspartner eng einzubeziehen.

Etwa: dynamische Datenräume.

Damit wir bei Ankaufstransaktionen, die wir natürlich sehr gründlich prüfen, die Nase vorn haben in der Beurteilung. Und - damit wir unsere breite regionale Aufstellung und die Vielzahl unserer erfahrenen Immobilienfachleute in einen zentralen Wettbewerbsvorteil verwandeln können.

Weitere wichtige Lösung für unser institutionelles Geschäft ist die digitale Plattform für das Asset- und Portfoliomanagement.

Das ist ein Tool für unsere Planung, Budgetierung, Controlling, integriertes Risikomanagement und maßgeschneidertes Reporting, das maximale Transparenz auf Objekt-, Fonds- und Portfolioebene liefert, und zwar nahezu in Echtzeit.

Es schafft die Voraussetzungen für Schnelligkeit, Zuverlässigkeit und den Mitarbeitern auch den Zeitgewinn für die kreativen Lösungen, die man von uns erwarten darf.

Das alles ist für uns: „Dynamic Performance“!

Dazu gehören viele Bausteine und viele Initiativen in unserem Tagesgeschäft.

Wir möchten Sie gerne auf dem Laufenden halten, was uns bewegt und was wir bewegen. Deshalb laden wir Sie herzlich ein: Besuchen Sie unsere digitale Präsenz im Netz. Startpunkt ist unsere Homepage, die wir im ersten Quartal neu gestaltet haben.

Sie finden dort nicht nur hochaktuell alle Infos rund um Ihre Aktie. Wir haben auch unseren Newsroom renoviert und präsentieren Ihnen dort – über die Pflichtpublizität und unsere

Ergebnisse hinaus – künftig auch Themen rund um Objekte, regionale Standorte und unser Team.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich habe in meinem Bericht mehrmals betont:

Das Team macht den Unterschied! Es sind die Menschen, die unseren Erfolg ausmachen.

Mit diesem Team werden wir die Zukunft des Unternehmens gestalten. Das „New Normal“ in unserem Unternehmen heißt: „Dynamic Performance“.

Was das für das Team bedeutet, das erzählen Ihnen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jetzt selbst.

Das letzte Wort gehört heute nicht mir. Sondern unserem Team.

Ich danke Ihnen allen sehr für Ihr Vertrauen!

Und sage jetzt: Film ab!