

Rede zur Hauptversammlung

Branicks Group AG | Frankfurt am Main, 20.08.2025



Sonja Wärntges

Vorstandsvorsitzende



Branicks

„Wir konnten im vergangenen Jahr beachtliche operative Erfolge erzielen.“

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre der Branicks Group AG, sehr geehrte Damen und Herren,

Ich begrüße Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – recht herzlich zu unserer Hauptversammlung. Es freut mich sehr, dass Sie dabei sind und sich die Zeit für unsere Hauptversammlung nehmen.

Natürlich werfen wir heute zuerst einen Blick zurück auf das vergangene Geschäftsjahr. Es war ein Jahr, in dem wir mit voller Energie und sehr hohem Engagement gearbeitet haben. Das können Sie selbstverständlich von uns erwarten.

Aber ich will doch sagen:

Es war erneut kein „normales“ Jahr, sondern ein Jahr, in dem wir mit extrem hohen Unsicherheiten im Markt, in unserem Umfeld und damit auch für uns selbst umgehen mussten:

- mit geopolitischen Konflikten,
- mit Kriegen,
- Handelskonflikten und Deglobalisierung,

➤ und der ein oder anderen Unwägbarkeit in der Regulierung.

Das alles waren und sind auch weiterhin Unsicherheiten,
➤ Unsicherheiten für unsere Kunden,
➤ Unsicherheiten für Investoren
➤ und Unsicherheiten für uns selbst.

Uns ist es gelungen, trotz dieser Umstände zu halten, was wir versprochen haben:

- Operationell – mit durchgehender Kontinuität und hoher Stabilität
- und finanziell – mit einem klaren Plan und großen Konsolidierungsschritten.

Wir haben im vergangenen Jahr viele Weichen gestellt, um uns auf alles, was vor uns liegt, gut vorzubereiten. Auch das ist Teil dessen, was Sie von uns erwarten dürfen.

Denn wir sollten uns nichts vormachen: Unsere Branche steht weiterhin vor – zum Teil noch wachsenden – Herausforderungen. Da geht es uns nicht besser als dem ganzen

Land. Aber für uns kann ich Ihnen gleich zu Beginn meiner Rede versichern:

Unser Anspruch bleibt:

► Wir halten, was wir versprechen.

► Wir sind gut aufgestellt.

► Wir nehmen Herausforderungen an, sind proaktiv unterwegs und

► wir gestalten Zukunft.

Wir sind trotz aller Widrigkeiten um uns herum zuverlässig und das aus gutem Grund: Wir verfügen über eine solide Basis

► mit einem erprobten, bewährten und flexiblen Geschäftsmodell

► mit herausragenden Assets, deren Qualität wir laufend verbessern

► mit einzigartigen Kompetenzen

► mit einem klaren strategischen Fokus

► und vor allem mit einem tollen, kompetenten und hochmotivierten Team.

Ich kann für das gesamte Team sagen:

► Das waren herausragende Leistungen.

► Das war vorbildlicher Einsatz.

► Das war eine beachtliche Performance.

► Und dafür danke ich dem ganzen Team ausdrücklich sehr herzlich.

Ich danke auch Ihnen allen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung.

Und ich danke unserem Aufsichtsrat unter Führung von Frau Dr. Geerling für Rat und Begleitung in wirklich außergewöhnlichen Zeiten.

Jetzt zu 2024.

Ein entscheidendes Thema beschäftigt die gesamte Branche: Die Stabilisierung nach dem Zins-Schock. Die erhoffte Zinswende kam Mitte des Jahres. Im Juni leitete die EZB eine geldpolitische Wende ein und senkte die Leitzinsen. Es folgten mehrere weitere Zinssenkungen im Laufe des Jahres 2024 und bis ins Jahr 2025 hinein. Ein klares und sehnlich erhofftes Signal also.

Damit war 2024 für unsere Branche:

► ein Jahr der Neujustierung

► ein Jahr des vorsichtigen Rückgewinns von Vertrauen

► ein Jahr der Differenzierung.

Doch die Branche blieb vorsichtig

- verunsichert durch Irrungen und Wirrungen der Politik in Deutschland und international;
- gebremst durch die zähe Konjunktur und hohe Baukosten;
- belastet durch lärmende Bürokratie und teils übertriebene, teils unstete Regulatorik.

Vor diesem Hintergrund erklärt sich das zögerliche Transaktionsgeschehen auf dem deutschen Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien.

Denn der Rückgang hielt auch in 2024 in der Assetklasse Büro weiterhin an. Das Volumen sank von 6 Milliarden Euro im Jahr 2023 auf 5,2 Milliarden Euro im vergangenen Jahr.

Anders bei den Logistikimmobilien: Da war eine positive Entwicklung in den Transaktionstätigkeiten von plus 13 Prozent auf 6,9 Milliarden Euro zu verzeichnen.

Beim Mietflächenumsatz genau das umgekehrte Bild: Verharren auf Vorjahresniveau in den Assetklassen Logistik & Industrie. Und eine positive Entwicklung in der Assetklasse Büro mit weiter steigenden Spitzemieten – trotz höherem Leerstand.

Soweit zum Markt und den Rahmenbedingungen für unsere Branche. Kein einfaches Umfeld also – und definitiv kein Rückenwind für unser Geschäft.

Und trotzdem: Wir konnten im vergangenen Jahr beachtliche operative Erfolge erzielen. Lassen Sie uns das konkret anschauen:

- Wir haben trotz aller Widrigkeiten unsere Prognosen erreicht.
- Dies gilt für die Bruttomieteinnahmen genauso wie für unsere FFO.
- Bei den Zukäufen waren wir liquiditätsschonend sehr zurückhaltend.
- Und auf der Verkaufsseite haben wir, trotz des generell gedämpften Transaktionsgeschehens, mit 702 Millionen Euro große Erfolge erzielt.

Wieso uns das gelungen ist?

► Dank intensivstem Einsatz unserer Teams

► und dank der hohen Qualität unseres Immobilienportfolios.

Qualität! Das war schon immer für uns der entscheidende Wert. Und er wird es auch bleiben.

- Unsere Qualität überzeugt immer wieder von Neuem.
- Sie macht unsere Objekte attraktiv.
- Und wir investieren kontinuierlich, damit das so bleibt
- und unsere Vermietungen weiterlaufen – und zwar zu guten Konditionen.

Unsere Vermietungsleistung war mit 387.700 Quadratmetern vor dem Hintergrund des herausfordernden Marktes sehr beachtlich. Dabei hat sich auch erneut

- unsere regionale Aufstellung,
- unsere Nähe zu allen Stakeholdern und
- unsere hohe Netzwerkkompetenz bewährt.

Dass wir dennoch nicht an die Zahlen des Vorjahres herangekommen sind, hatte zwei Ursachen:

- zum einen eine strukturelle – resultierend aus der verringerten vermietbaren Fläche in unserem Portfolio.
- Und zum anderen eine konjunkturelle, nämlich den Gegenwind im Markt.

Vor diesem Hintergrund ist die erreichte Vermietungsleistung ein großer Erfolg, mit dem können wir uns sehen lassen! Denn auch die Like-for-Like-Mieteinnahmen konnten wir um 1,8 Prozent über das gesamte Portfolio steigern.

Bei den Assets under Management gab es einen Rückgang auf 11,6 Milliarden Euro. Dieser ist hauptsächlich auf Immobilien-Veräußerungen zurückzuführen, die im Laufe des Jahres wirksam wurden und auf Bewertungsabschläge der externen Bewerter, bei denen wir aber zum Teil sehr deutlich unter denen des Branchendurchschnitts lagen.

Unser Commercial Portfolio verzeichnete aufgrund unserer Verkaufsaktivitäten einen Rückgang von 3,6 Milliarden Euro auf 2,8 Milliarden Euro.

Im Segment Institutional Business führte vor allem die Fertigstellung der Projektentwicklung Global Tower und der Verkauf von zwei Objekten zu einem Rückgang der Assets under Management auf insgesamt 8,8 Milliarden Euro.

Die beiden strategischen Anlageklassen Logistik- und Büroimmobilien machten zum 31. Dezember 2024 gemeinsam 83 Prozent des Marktwerts des Commercial Portfolios aus. 49 Prozent des Gesamtportfolios entfielen auf die Assetklasse Büro, 34 Prozent auf Logistik, weitere 8 bzw. 7 Prozent auf Mixed Use und Retail.

Blicken wir nun einmal auf die unterschiedliche Entwicklung unserer Einkommensströme. Überwiegend aufgrund erfolgreich realisierter Immobilientransaktionen und der damit einhergehenden Verkleinerung unseres Portfolios haben sich die Nettomieteinnahmen von 164,6 Millionen auf 150,2 Millionen Euro verringert.

Unsere Immobilienverwaltungsgebühren konnten wir fast konstant halten – und das in einem sehr anspruchsvollen Umfeld im Investmentmarkt und trotz fehlender Transaktionen. Von den insgesamt 48,2 Millionen Euro an Immobilienverwaltungsgebühren wurden in 2024 6,5 Millionen Euro aus Transaktionen erzielt.

Ich habe Ihnen eingangs gesagt: Wir haben hart gearbeitet – und das auch entlang unseres Fälligkeitenprofils, immer mit dem klaren Ziel vor Augen, unsere Verschuldung abzubauen.

- Wir haben unsere finanziellen Verbindlichkeiten im Jahr 2024 insgesamt um 667 Millionen Euro reduziert.
- Und wir führen unsere Konsolidierung auch im Verlauf dieses Jahres konsequent fort. So haben wir bis Ende Juli Verbindlichkeiten in Höhe von insgesamt 343 Millionen Euro abgelöst.
- Vor allem aber haben wir mit der fristgemäßen Tilgung sämtlicher in 2025 fälliger Schuldscheindarlehen einen weiteren großen Meilenstein bei der Entschuldung erreicht.

Diese Erfolge haben wir erzielt, obwohl der Transaktionsmarkt insgesamt noch längst nicht wieder die Ergiebigkeit bietet, die er in den ersten Jahren dieses Jahrzehnts hatte. Ich hatte schon im Zusammenhang mit der Erläuterung der Zinswende darauf hingewiesen: Der Markt tastet sich mit aller Vorsicht zu neuem Vertrauen. Die Erholung vollzieht sich mühsam und in kleinen Schritten.

Vor diesem Hintergrund war Branicks in den ersten sieben Monaten dieses Jahres mit dem Verkauf von 11 Immobilien und einem Verkaufswert von insgesamt 264 Millionen Euro ein sehr aktiver Marktteilnehmer. Das war und ist nur möglich, weil unser Unternehmen über eine hohe Qualität des Immobilienportfolios verfügt. Mit den zahlreichen Transaktionen, die wir in diesem Jahr bereits getätigt haben und deren Mittelzuflüsse primär in den Abbau unserer Verschuldung fließen, stärken wir unser Fundament für eine gute Zukunft.

Wie geht es nun weiter?

In welche Richtung steuern wir in einer Welt, die sich weiterhin kontinuierlich wandelt – oft unerwartet, und damit schwer vorhersehbar – und mit all den Haken, die die Politik auf manchen Feldern weiter schlägt und damit Unsicherheit verbreitet?

Ein Beispiel dafür: Die Unsicherheit über die weitere Ausrichtung der Energiepolitik führt auf breiter Front zu einem Abwarten von Investoren und bremst auch uns bei unserem angestrebten Ausbau von Aktivitäten im Bereich Renewables derzeit aus. Wir bedauern das sehr. Aber wir bleiben dran.

Wir werden hier, wie auch auf unseren angestammten Kernfeldern Tag für Tag unter Beweis zu stellen: Dank unserer Expertise sind wir in der Lage, auch in einem volatilen Umfeld schnell und flexibel zu agieren. Wir sind proaktiv unterwegs um immer schlagkräftig und zukunftsgerecht aufgestellt zu sein.

Die Lehre der letzten Jahre lautet: Unsere Stärken liegen in Erfahrung, Flexibilität und Entschlossenheit. Und damit meistern wir auch stürmische Gewässer.

Doch wir stehen auch in der Pflicht:

- Wir müssen wachsam bleiben, stets vorbereitet sein und das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickeln,
- Und auch offen für kurzfristige Anpassungen bleiben, wenn der Wind sich wieder einmal rasch dreht.
- Dann werden wir auch in Zukunft erfolgreich sein.

Was wir dafür tun, möchte ich Ihnen jetzt berichten. Unverändert gilt für uns als Leitschnur: Branicks ist der profitable, der ESG-orientierte und der wertschöpfende Vermögensexperte mit 360-Grad-Expertise.

Entsprechend sind wir aufgestellt:

Unser Commercial Portfolio profitiert von einem ausgewogenen Mix zweier starker Assetklassen und ihrer kontinuierlichen Optimierung.

Erträge erzielen wir nicht nur aus unserem eigenen Bestand, sondern auch aus unserem Institutional Business.

Das haben wir in diesem Juli konzernintern vollständig auf die VIB übertragen und bauen es dort als starke Säule unseres Geschäfts weiter aus. Mit dieser internen Bündelung straffen wir unsere Aufstellung und unsere Abläufe. Das ist ein Gewinn an Effizienz und eine Klarstellung in unserer Organisation. An der Geschäftsbeziehung zu institutionel-

len Investoren ändert sich nichts. Kundenschnittstelle und Ansprechpartner bleiben gleich.

Lassen Sie mich an der Stelle noch etwas näher auf die VIB eingehen:

Die VIB ist ein zentraler Baustein für unseren zukünftigen Erfolg. Ihre Kennzahlen können sich sehen lassen. Die Gesellschaft zeigte im Jahr 2024 erneut eine sehr starke Leistung:

- Die Leerstandsquote der VIB betrug 3,5 Prozent und ist somit weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau.
- Mit Bruttomieteinnahmen von 88,9 Millionen Euro
- und Funds from Operations von 79,5 Millionen Euro lag sie am oberen Ende ihrer unterjährig nach oben angepassten Prognose.

Und sie erwartet für 2025

- Bruttomieteinnahmen zwischen 101 und 105 Millionen Euro
- und Funds from Operations vor Steuern und Minderheiten von 78 bis 82 Millionen Euro.

Auch die VIB befindet sich in einer Transformation und verfolgt angesichts des sich wandelnden Branchenumfelds eine Strategie der Portfoliodiversifikation. Die Gesellschaft hat im vergangenen Jahr weitere Schritte getan, neben der Assetklasse Logistik ein werthaltiges Büroportfolio aufzubauen. Außerdem ist ihr Geschäft mit institutionellen Investoren mit dem jetzt erfolgten Schritt, diese Rolle für das gesamte institutionelle Portfolio der Branicks Group auszuüben, stark gewachsen.

Ich bin davon überzeugt, dass diese Änderung für die Aufstellung und die strategische Ausrichtung unseres Konzerns schlüssig ist und die Branicks Group insgesamt weiter nach vorne bringt.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, was uns alle weiterhin beschäftigt – und natürlich nicht zufriedenstellt – ist der Aktienkurs unserer Gesellschaft.

Auch wenn wir zuletzt eine deutliche Erholung vom Allzeitminimum sehen konnten, bleibt der aktuelle Kurs schmerhaft niedrig.

Ich verstehe Ihre Enttäuschung. Als Aktionärin teile ich sie – und ich nehme sie ernst.

Was wir als Management tun können, ist klar. Unsere Hebel sind Geschäftsmodell und Strategie,

➤ Portfolio und Transparenz.

➤ Wir müssen weiter halten, was wir versprechen, um so Vertrauen zu stärken. Und das tun wir.

Wir haben im vergangenen Jahr und erneut im laufenden Jahr wesentliche Meilensteine erreicht mit einer soliden und im ersten Halbjahr dieses Jahres deutlich gesteigerten Vermietungsleistung und einem substanzuellen Schuldenabbau. Beides in einem weiterhin schwierigen Markt.

Operativ sind wir kontinuierlich erfolgreich, und die Konsolidierung kommt plangemäß voran. Oder anders ausgedrückt: Wir liefern. Das bleibt auch nicht unbemerkt: Erste Analystenbewertungen und Medienartikel greifen diese Fortschritte bereits auf.

Als Branicks Aktionärin habe ich selbst ein genauso großes Interesse an einem sehr viel höheren Aktienkurs wie Sie alle. Und ich bin zuversichtlich, dass sich unsere Maßnahmen zum Schuldenabbau und unsere operative Stärke auch wieder in einem deutlich steigenden Aktienkurs niederschlagen werden. Substanz und Potenzial dafür sind fraglos da.

Damit komme ich zum Ausblick:

➤ zunächst für unsere Branche
➤ und dann zu unseren eigenen konkreten Zielsetzungen für dieses Geschäftsjahr.

Was den Bürovermietungsmarkt anbelangt, gab es im ersten Halbjahr 2025 Aufwärtstendenzen. Und auch für die Zukunft sind die Branchenexperten, zum Beispiel von JLL, optimistisch und sehen eine anhaltend hohe Nachfrage nach erstklassigen Flächen, die aufgrund der rückläufigen Neubaupipeline immer schwieriger zu finden sind.

Der Immobilienmarkt für Logistikflächen konnte im ersten Halbjahr auf niedrigem Niveau leicht zulegen und Experten rechnen mit einer weiteren Belebung in den kommenden Monaten. Zuversichtlich stimmt dabei vor allem, dass es wieder deutlich mehr größere Transaktionen als noch im letzten Jahr gibt und von diesen ein nicht unerheblicher Anteil auf dem Zufluss von internationalem Kapital basiert.

Obwohl die Unsicherheiten anhalten und der Markt weiterhin Herausforderungen birgt, erwarten wir für die kommenden Monate eine allmähliche Erholung, auch im Hinblick auf das Transaktionsumfeld.

Vor diesem Hintergrund ist unsere im April 2025 kommunizierte Prognose für das Gesamtjahr unverändert.

Wir erwarten

- Bruttomieteinnahmen in der Größenordnung von 125 bis 135 Millionen Euro,
- Immobilienverwaltungsgebühren zwischen 50 und 60 Millionen Euro
- Funds from Operations I nach Minderheiten und vor Steuern von 40 bis 55 Millionen Euro
- und Investitionen zwischen 100 und 200 Millionen Euro ausschließlich im Institutional Business.
- Beim Thema Akquisitionen werden wir uns im eigenen Portfolio weiter zurückhalten.
- Eine deutliche Belebung sehen wir dagegen beim Thema Veräußerungen. Hier rechnen wir mit Transaktionen im Umfang von 600 bis 800 Millionen Euro. Davon sollen 500 bis 600 Millionen Euro aus unserem Eigenbestand kommen und weitere 100 bis 200 Millionen Euro aus dem Institutional Business.

Hinsichtlich der Verkäufe aus unserem Eigenbestand habe ich Ihnen erläutert, dass wir bereits sehr gut vorangekommen sind. Und auch bei den übrigen Zielen sind wir auf Kurs. Dies werden auch unsere Halbjahreszahlen in der kommenden Woche belegen.

Meine Damen und Herren,

unsere Ambition ist klar: Wir wollen im Jahr 2026 wieder einen Nettogewinn erzielen. Unser etabliertes aktives 360 Grad-Assetmanagement bietet die operative Basis, Einnahmequellen bestmöglich zu erschließen und auszuschöpfen. Unsere gelebte Kostendisziplin ist festes Element unserer DNA. Und deshalb an dieser Stelle noch eine wichtige Botschaft für Sie: Wir werden alles in unserer Macht Stehende dafür tun, damit Branicks mittelfristig wieder ein verlässlicher Dividendenwert wird. Die Fortsetzung unserer Konsolidierung ist auch in diesem Kontext ein wichtiger Faktor.

Damit komme ich zum Schluss und möchte wiederholen, womit ich begonnen hatte: Branicks hält, was Branicks verspricht.

Wir haben 2024 erneut geliefert und werden auch in Zukunft verlässlich liefern.

- Dank der Substanz unseres Portfolios.
- Dank der Ergiebigkeit unseres Geschäftsmodells.
- Dank der Fähigkeit zu konsolidieren.
- Dank der Expertise, Leidenschaft und Ausdauer unserer Mannschaft

➤ und Dank des Vertrauens, das Sie uns entgegenbringen.

Wir bleiben auf Kurs – mit Disziplin, Motivation und Freude!