



DEUTSCHE REAL ESTATE  
Aktiengesellschaft

## Wir wachsen weiter profitabel



**Marcus Hientzsch**  
Mitglied des Vorstands  
der Deutsche Real Estate AG

**Busso von Alvensleben**  
Mitglied des Vorstands  
der Deutsche Real Estate AG

in der Hauptversammlung am 15. Mai 2002

### *Rede von Herrn Busso von Alvensleben*

Sehr geehrter Herr Vorsitzender, sehr verehrte Damen, sehr verehrte Herren,

wir freuen uns, Sie zu unserer ordentlichen Hauptversammlung hier in Bremerhaven begrüßen zu dürfen. In veränderter Verantwortung und auch mit anders verteilten Rollen werden wir unsere Ausführungen vortragen. So lernen Sie auch meinen Kollegen Herrn Marcus Hientzsch kennen. Er ist seit dem 22. August des letzten Jahres in unserem Vorstand. Ich selbst werde Ihnen einiges zu unserer Struktur und den wesentlichen Geschäftsinhalten erläutern und zunächst die Highlights des vergangenen Jahres aufzeigen. Anschließend gebe ich Ihnen einen Ausblick auf das neue Jahr. Herr Hientzsch wird Ihnen nach meiner Einführung den Jahresabschluss der Deutsche Real Estate AG vorstellen sowie auch den Konzernabschluss erläutern.

Zunächst möchte ich Sie daran erinnern, dass wir heute erst über das

dritte volle Geschäftsjahr berichten seit Beginn der Aktivitäten als Immobilienbestandsgesellschaft. Genau genommen haben wir Ende 1998 und damit vor dreieinhalb Jahren begonnen, unsere Ziele umzusetzen.

Was haben wir erreicht:

- Im vergangenen Jahr wurde unser Konzernanlagevermögen um über 30% auf 488 Mio. Euro gesteigert.
- Das Immobilienvermögen unter unserem Management beläuft sich auf 978 Mio. Euro.
- Trotz erneut erheblicher Vorleistungen und Investitionen in den Geschäftsauf- und Geschäftsausbau haben wir wiederum unser Ergebnis erheblich gesteigert. Der Jahresüberschuss der Deutsche Real Estate AG nach Steuern erhöhte sich um 115% auf 11,7 Mio. Euro.

Mit dem Ausbau unseres Portfolios haben wir auch das Fundament für weiteres Umsatz- und Ertragswachstum geschaffen. Diese wenigen Hinweise zeigen Ihnen, dass unser Geschäftsmodell aufgeht. Die Deutsche

Real Estate AG ist nicht nur eine Substanzperle, sondern auch eine Ertragsperle.

Die Grundlage unserer Erfolge besteht im aktiven Immobilienmanagement. Wir setzen auf die Strategie des An- und Verkaufs von Immobilien, um zusätzlich zu den laufenden Erträgen aus Vermietung und Verpachtung interessante Ergebnisse zu erzielen. Für Sie als unsere Aktionäre bedeutet dies, dass Sie an einer überdurchschnittlich profitablen Gesellschaft beteiligt sind. Aufgrund ihrer Substanz und den steten Erträgen bietet es Ihnen zusätzlich einen hohen Sicherheitsgrad. Wir bauen junge und von Risiken unbelastete Immobilienbestände auf. Von Objekten, die nicht in das Portfolio passen, können wir uns kurzfristig trennen.

Momentan wird die Verschmelzung unserer Muttergesellschaft HBAG Real Estate AG mit der im MDAX notierten AGIV Real Estate AG mit Volldampf vorbereitet. Innerhalb dieser Gruppe repräsentieren wir das Immobilienbestandsunternehmen.

Wir investieren ausschließlich in Deutschland und dort insbesondere in den westlichen Ballungszentren sowie Berlin. Außerhalb der Ballungszentren richten wir unser Augenmerk auf interessante Immobilienkategorien wie Nahversorgungs- und Logistikzentren. Diese bieten auch langfristig hohe Renditen und weisen zusätzliches Entwicklungspotenzial auf.

Unsere Schwestergesellschaft ADLER Real Estate AG wird künftig in Personalunion mit der Mübau Real Estate GmbH geführt. Die Mübau, die bisher in allen Sparten des Immobiliengeschäfts tätig ist, wird sich auf den Wohnungsbau konzentrieren. Gewerbeimmobilienprojekte wird im Konzern künftig allein die ADLER entwickeln. Wir versprechen uns eine hohe Synergie in diesem Konzern.

Unsere Positionierung ermöglicht es auch, uns an interessanten Objekten zu beteiligen. Erfahrungsgemäß bestehen häufig gute Chancen, sich an Immobilienbesitzgesellschaften zunächst nur mit einem gewissen Anteil zu beteiligen. Ziel dabei ist es, mittel- bis langfristig in eine Mehrheitsposition zu gelangen.

Die Deutsche Real Estate AG konzentriert sich bei ihren Investitionen derzeit im Wesentlichen auf zwei Geschäftsbereiche:

- Gewerbeimmobilien, die wir direkt in Tochterkommanditgesellschaften halten;
- Einzelhandelsimmobilien, die unterhalb der Deutsche Shopping AG ebenfalls in separaten Gesellschaften gebündelt sind.

In der DRESTATE Wohnen AG, dem 3. Arm, haben wir uns aufgrund der Marktsituation extrem zurückgehalten.

Damit sind wir insbesondere unter steuerlichen Gesichtspunkten optimal ausgerichtet. Diese Struktur hilft uns überdies, auf den jeweiligen Ebenen Partner zu finden und einzubinden, die für eine erfolgreiche Durchführung notwendig sind. Nicht zuletzt dient sie auch den zuvor beschriebenen Beteiligungen an ausgewählten Immobilienbesitzgesellschaften, an

denen wir dann Mehrheitspositionen anstreben.

Neben der Struktur ist es auch wichtig, in den Märkten gut aufgestellt zu sein. Gerade im vergangenen Geschäftsjahr hat sich gezeigt, wie gut und sinnvoll unsere **Partner vor Ort** sind. Wir werden bundesweit durch Gesellschaften repräsentiert, die für uns vor Ort aktiv die Entwicklung unserer Immobilien begleiten. Zudem haben sie das Ohr am Markt. Sie erfüllen wichtige Funktionen bei der Akquisition interessanter neuer Objekte und auch beim Verkauf von Bestandsobjekten entfalten sie segenreiche Wirkungen.

Im August vergangenen Jahres sind wir mit unserer Hauptverwaltung von Hamburg nach Berlin umgezogen. Am Gendarmenmarkt, genauer in der Markgrafenstraße, sind wir jetzt mit einer Topadresse an einem der wichtigsten deutschen Immobilienstandorte vertreten. An dem erstklassigen Bürohaus in der Markgrafenstraße sind Sie übrigens auch beteiligt.

An dieser Stelle ein kurzer Blick auf unsere Rahmenbedingungen am Markt: Insgesamt entwickelte sich der Immobilienmarkt im Jahr 2001 besser als es den Anschein hat. Allerdings konzentrierte sich die Nachfrage wiederum schwerpunktmäßig auf die westdeutschen Zentren. Im Osten gab es wenig Neues. In den Wachstumsregionen München, Frankfurt am Main, Düsseldorf oder Hamburg haben sich die Leerstände weiter auf bis zu 2 % und teilweise noch darunter verringert. Der Büroimmobilienmarkt erreichte 2001 sogar ein weiteres Rekordjahr. Das erste Quartal 2002 lag dagegen unter den Erwartungen der Marktteilnehmer: Die Nachfrage ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurückgegangen; der Trend des letzten Jahres setzt sich scheinbar nicht fort.

Im Einzelhandel hingegen trübte sich die Lage deutlich ein. Wie wir jetzt wissen, hat sich der weitere Abwärtstrend in 2001 nicht abwenden lassen, er hat sich im ersten Quartal dieses Jahres sogar noch deutlich ver-

schärft. Allerdings muss in diesem Markt stark differenziert werden. Denn betroffen von der erheblichen Konsumflaute sind Neben- und Mittelzentren. In den 1a-Lagen der Wachstumsregionen kletterten die Einzelhandelsmieten im letzten Jahr weiterhin nach oben.

Besonders günstig entwickelt sich für uns der Geld- und Kapitalmarkt. Das Zinsniveau ist unverändert um ca. 2 Prozentpunkte unter dem langjährigen Durchschnitt. Damit können wir auch weiterhin durch langfristig attraktive Finanzierung unsere Neueinkäufe fortsetzen. Auf die bekannten Basel-II-Anforderungen stellen wir uns bereits heute in unseren Kalkulationen und Objektdokumentationen gegenüber den Banken ein.

Die Immobilienaktiengesellschaft – und das spricht sich langsam aber sicher herum – bietet eine Reihe von Vorteilen. Im Gegensatz zu den offenen Immobilienfonds unterliegt sie keinen bankaufsichtsrechtlichen Beschränkungen. Das bedeutet, dass das Management im Zusammenwirken mit dem Aufsichtsrat unternehmerische Freiheit genießt. Für uns, die Deutsche Real Estate AG und somit für unser aktives Immobilienmanagement, ist dies ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Bei allen am Markt verfügbaren Objekten, bei denen wir interessante Entwicklungspotenziale erkennen, können wir unabhängig von der Größenordnung aktiv werden. Wir können zum Beispiel unbebaute Grundstücke oder Grundstücke im Zustand der Bebauung erwerben. Und wir können auch Grundstücksgesellschaften oder Teile daran übernehmen. Ebenso ist eine Beteiligung an anderen Immobilienunternehmen uneingeschränkt möglich. Wir müssen nicht – wie die offenen Immobilienfonds – Rücksicht auf mögliche Rückkäufe der Fondsanteile nehmen und dafür hohe Liquiditätsbestände vorhalten.

Als börsennotierte Immobilienaktiengesellschaft verfügen wir noch über einen weiteren wichtigen Vorteil, und der betrifft die Akquisition von neuen Objekten bzw. die Beteiligung

an Grundstücksgesellschaften. Wir können über Kapitalerhöhungen oder die Ausgabe neuer Aktien gegen Sacheinlage Investitionen finanzieren. Der Vorgang geschieht natürlich immer auf Basis von Sachverständigen-Wertgutachten. Wir schonen auf diese Weise unsere Liquidität und bieten den Verkäufern von Immobilien den großen Vorteil, sich an unserem wachsenden Unternehmen zu beteiligen.

So ist es uns im vergangenen Geschäftsjahr gelungen, Verkäufern von Immobilien Teile der durch Wertgutachten bestätigten Kaufpreise mittels Aktien zu begleichen.

Die später noch zur Abstimmung vorgesehene Schaffung des genehmigten Kapitals von 9,24 Mio. Euro dient wesentlich der Einbringung von Immobilien im Wege der Sacheinlage gegen Ausgabe neuer Aktien, dass heißt von bebauten und unbebauten Grundstücken sowie von Unternehmen oder von Unternehmensteilen. Ihre Zustimmung vorausgesetzt versprechen wir uns von dem geschaffenen Kapitalrahmen eine genügende Flexibilität, um bei einer günstigen Marktverfassung kurzfristig Kapital aufzunehmen bzw. entsprechende Erwerbsmöglichkeiten wahrnehmen zu können.

Unsere Investitionsstrategie lässt sich am besten so erläutern: Am Beginn steht das **Ankaufsmanagement**, im Verlauf das Bestandsmanagement und am Ende natürlich das Verkaufsmanagement. Dies zeigt, wie wir denken und arbeiten. Alle drei Prozesse werden bei uns parallel geführt. Das bedeutet, wir suchen ständig gute Investitionsmöglichkeiten und prüfen permanent den Markt und seine Angebote.

Ich betone: Wir übernehmen nur Immobilien oder Grundstücke, bei denen wir ganz sicher sind, dass sie uns neben gesicherten Erträgen aus Vermietung und Verpachtung auch Wertzuwächse bringen, die wir mittelfristig realisieren können. **Unser Leitgedanke dabei ist: Der Gewinn liegt im Einkauf.** Unser Immobilienportfolio haben wir im vergangenen Jahr

um 7 auf 66 Objekte erweitert. Die vermietbare Fläche stieg um rund 120.000 qm oder etwa 19 % auf über 750.000 qm an. Hervorheben möchte ich unsere Investition in ein Immobilienpaket in Berlin. In diesem Paket befinden sich die Osram-Höfe und das Forum Seestraße. Beide Objekte sind angesichts ihrer einmaligen Industriearchitektur und ihrer Größe faszinierend. Beide Standorte zählen zu den begehrtesten Gewerbeansiedlungen am nördlichen Rand von Berlin-Mitte. Die gesamte Nutzfläche beträgt mehr als 75.000 qm.

Im zweiten Schritt betreiben wir **Bestandsmanagement**, um die laufende Wertentwicklung unserer Objekte sicherzustellen. Wir wollen diese ständig optimieren und – soweit dies möglich ist – immer Top-Vermietungen erreichen. Wir konzentrieren uns nicht nur auf die Maximierung von Mieterträgen, sondern sind neben der aktiven Mieterbetreuung ständig darauf bedacht, laufende Kosten – die Nebenkosten zur Miete – zu minimieren. Dort wo es möglich und sinnvoll ist, schöpfen wir Baureserven aus. Ist ein Ausblick auf steigende Renditen vorhanden, erweitern wir unsere Gebäude. Sehr gern halten wir Objekte, die wir nach einer sinnvollen Revitalisierung und Modernisierung zu optimalen und damit besseren Bedingungen als vorher vermieten können.

Der dritte Teil unseres aktiven Immobilienmanagements betrifft das **Verkaufsmanagement**. Wir überprüfen unser Portfolio fortlaufend auf Möglichkeiten der Wertrealisierung. Unser Ziel ist es, den bestmöglichen Verkaufszeitpunkt zu definieren, um die Immobilie auf ihrem Zenit – mit größtmöglicher Kapitalverzinsung – zu veräußern und dann natürlich die Vorgaben zu realisieren. Dazu sondieren wir ständig mit Hilfe unserer Partner vor Ort den Markt. Beispielsweise ist ein idealer Verkaufszeitpunkt erreicht, wenn wir mittelfristig keine weiter anziehende Mietentwicklung mehr sehen und die Verkaufspreise eine attraktive Höhe erreicht haben. Zu der Bestimmung des bestmöglichen Verkaufszeitpunkts gehört natür-

lich auch die steuerliche Betrachtung. Dies traf nach unserer Einschätzung auf das Bürohaus im Münchener Oberanger zu. Wir haben es modernisiert und zu deutlich höheren Mieten an erstklassige Mieter vermietet. Wir haben dann das Objekt praktisch auf dem Höhepunkt des Booms am Münchener Büroflächenmarkt veräußern können. Bereits heute registrieren wir wieder eine Beruhigung bei der in den vergangenen Jahren kräftig angezogenen Preisentwicklung. Das Objekt Oberanger ist also bestes Beispiel dafür, was wir unter einer verkaufsreifen Immobilie verstehen.

Nun möchte ich einige Ausführungen über die Entwicklung im angelaufenen Geschäftsjahr sowie über unsere Pläne machen: Im vergangenen Jahr hatten wir das Portfolio um weitere 7 Objekte bereichert. Diese werden im laufenden Jahr die Mieterträge erhöhen. Wir gehen zudem davon aus, auch in diesem Jahr wieder einige, inzwischen verkaufsreif gewordene Objekte veräußern zu können. Die Wahrscheinlichkeit, nicht nur verkaufsreife Immobilien im Portfolio zu haben, sondern diese auch veräußern zu können, erhöht sich mit der zunehmenden Größe und Vielfalt unseres Portfolios und mit dem laufenden Managementeinsatz. Vieles ist eben Fleißarbeit, die dann auch mit Früchten belohnt wird.

Wir sind für unsere Entwicklung guter Dinge, obwohl sich der Immobilienmarkt im laufenden Jahr nicht unbedingt nach oben entwickeln wird. Dagegen spricht derzeit die noch immer sehr verhaltene konjunkturelle Entwicklung. In den noch im vergangenen Jahr boomenden Märkten ist Ruhe eingekehrt. Das gilt sogar für Spitzenmärkte wie München und Frankfurt am Main. Bei Neuvermietungen können wir derzeit keine Tendenz zu höheren Mieten registrieren. Wir gehen daher in diesem Jahr von einer Seitwärtsbewegung der Märkte aus.

Die Zurückhaltung von Banken und Investoren hat für uns jedoch auch sehr positive Seiten. Die Bautätigkeit geht weiter zurück, so dass

sich über kurz oder lang die Werthaltigkeit von Bestandsobjekten steigern muss, vor allem von solchen, die gut gemanagt sind und zeitnah für den künftigen Bedarf zugeschnitten werden. Dies gilt ganz besonders für unser Immobilienportfolio. Die verhaltene konjunkturelle Entwicklung bedeutet darüber hinaus weiterhin günstige Zinsen. Dies ist für uns von großem Vorteil.

Wir werden auch in diesem Jahr in gewohnter Geschwindigkeit wachsen. Wir planen Immobilieninvestitionen in einer Größenordnung von rund 250 Mio. Euro. Dabei soll auch in den renditestarken Logistikbereich mit einem Partner investiert werden. Zusätzlich werden Verkäufe vorgenommen, damit die Ertragslage, die Ihnen Herr Hientzsch für das vergangene Jahr erläutern möchte, auch in diesem Jahr mindestens gleich bleibt.

*Rede von  
Herrn Marcus Hientzsch*

Sehr verehrte Damen und Herren,  
nachdem ich seit August letzten Jahres in Berlin an Bord bin, freue ich mich, Ihnen heute das erste Mal die Geschäftsentwicklung des letzten Geschäftsjahres vorstellen zu können.

Der Rückblick auf das vergangene Jahr zeigt, dass sich unser Aktienkurs nicht entsprechend unseren Erwartungen entwickelt hat. Nun war das Jahr 2001 wahrlich kein Jahr der Aktie. Der DAX hat mit einem Verlust von fast 20 % wohl eines der schlechtesten Ergebnisse in seiner Geschichte erzielt.

Unser Aktienkurs scheint die umgekehrt proportionale Entwicklung zu unserer Geschäftsentwicklung zu nehmen. Je mehr wir wachsen und je höher unsere Erträge werden, umso stärker scheint sich der Kurs zu ermäßigen. Müssen wir wieder schrumpfen und weniger Gewinn erwirtschaften, damit der Kurs steigt? Dies kann nicht unsere Perspektive sein.

Ein wichtiger Grund für die niedrigen Kurse ist die Marktengung bei unserem Titel, der vor allem größere Anleger davon abhält, in unsere Aktie zu

investieren. Wir sind daher in der Kursentwicklung oft von zufallsbedingtem Umsätzen abhängig, bei denen nur geringe Stückzahlen bewegt oder Taxkurse genannt werden.

Wir sind hier weiter zum Handeln aufgerufen und werden dafür sorgen, den Streubesitz zu vergrößern. Dazu dient vor allem auch die Übernahme von Immobilien unter mindestens teilweiser Bezahlung mit Aktien, die aus den vorgesehenen Sachkapitalerhöhungen stammen. Dies – konsequent umgesetzt – wird schon in den nächsten Monaten unseren Free Float Schritt für Schritt weiter erhöhen. Darüber hinaus halten wir an unserem Plan eines Secondary Offerings fest.

Das Geschäftsjahr 2001 war im Gegensatz zu der Entwicklung des Aktienkurses für unser Unternehmen ein erfolgreiches Jahr. Wir haben den geplanten Ausbau des Immobilienportfolios gut voran gebracht. Wir verzeichneten deutlich erhöhte Mieterträge und konnten durch Realisierung von Wertzuwächsen bereits einige Früchte unserer Strategie ernten.

Ich möchte Ihnen nun den Jahresabschluss 2001 vorstellen und werde Sie durch die wichtigsten Positionen führen. Die Einzeldaten haben wir, wie wir meinen, sehr ausführlich und übersichtlich in unserem Geschäftsbericht dargestellt.

Unsere Aktivitäten und Investitionen haben sich im Berichtsjahr deutlich in der Bilanz niedergeschlagen. Die Bilanzsumme der Deutsche Real Estate AG ist um 22 % auf 158 Mio. Euro gewachsen. Das Anlagevermögen, das bei der Deutsche Real Estate AG als Management-Holding überwiegend aus Finanzanlagen bzw. Beteiligungen besteht, hat sich um über 32 % auf 81,4 Mio. Euro erhöht. Unser Eigenkapital stieg aufgrund der guten Ertragslage von 109,2 Mio. auf 115,4 Mio. Euro.

Die Bilanzstruktur des Konzerns zeigt unser Wachstum ebenfalls deutlich. Sie weist die Immobilien der Tochtergesellschaften in der Konsolidierung als Anlagevermögen aus. Das Anlagevermögen stieg um 31 % oder

116 Mio. auf 488,3 Mio. Euro. Das Umlaufvermögen mit 75,5 Mio. Euro beinhaltet im Wesentlichen Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 69,5 Mio. Euro. Unsere Konzernverbindlichkeiten sind auf 461,8 Mio. Euro gestiegen, da das Wachstum des Immobilienportfolios durch entsprechende Fremdfinanzierungen und dem daraus resultierenden Leverage-Effekt unterstützt wird. In diesen Verbindlichkeiten sind Bankdarlehen zur Finanzierung unserer Immobilien in Höhe von 417,3 Mio. Euro mit einem Durchschnittszinssatz von rund 5,7 % enthalten. Die Konzernbilanzsumme beträgt am Stichtag 569,6 Mio. Euro, was ein Wachstum von knapp 39 % bedeutet.

Unser Eigenkapital zeigt angesichts des forcierten Wachstums und der günstigen Finanzierungszinssätze eine gewisse Anspannung. Die Eigenkapitalquote lag Ende des Berichtsjahres bei 17 %, nachdem sie ein Jahr davor einen Wert von 25,1 % erreicht hatte. In dieser Quote schlägt sich natürlich auch der Konzernverlustvortrag nieder, in dem sich die hohen Vorleistungen bei Akquisitionen und der Objekte im Bau sowie bei den Bestandsobjekten die Revitalisierungs-, Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen niederschlagen. Mit einem Satz: Diese Vorleistungen sind Ausdruck unseres aktiven Immobilienmanagements. Und dieses aktive Immobilienmanagement ist der Hauptgrund für den wiederum deutlichen Umsatz- und Ergebnisanstieg im vergangenen Jahr.

Die Deutsche Real Estate AG, als Holding für die Immobilienbesitzgesellschaften des Konzerns, erzielt keine eigenen Umsätze, sondern

- Beteiligungserträge,
- sonstige betriebliche Erträge aus dem Verkauf von Gesellschaften sowie
- Zinseinnahmen aus der Finanzierung der Tochtergesellschaften.

Insgesamt hat die Deutsche Real Estate AG im Jahr 2001 Erträge in Höhe von 19,4 Mio. Euro erwirtschaftet. Ausgehend von einem Vor-

jahresergebnis von 11,5 Mio. Euro entspricht dies einer Steigerung von 69 %. Nach Abzug der Aufwendungen hat unsere Gesellschaft wiederum das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit deutlich ausgeweitet. Es stieg um nahezu das Doppelte auf 12,3 Mio. Euro. Schon im Vorjahr hatten wir das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 60 % steigern können. Nach Steuern weist die Deutsche Real Estate AG für das Geschäftsjahr 2001 einen Bilanzgewinn von 11,7 Mio. Euro nach 5,4 Mio. Euro im Vorjahr aus.

Auf Konzernebene erwirtschaftete die Deutsche Real Estate AG einen Umsatz einschließlich der sonstigen betrieblichen Erträge von 47 Mio. Euro und erreichte damit eine Steigerung von 43 %. Zu diesem Wachstum haben die zusätzlichen Mieten aus dem gewachsenen Immobilienportfolio beigetragen, aber auch die Erträge aus den veräußerten Objekten. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erreichte mit 3,4 Mio. Euro nahezu den Wert des Vorjahres, wo wir vor Steuern im Konzern einen Betrag von 3,8 Mio. Euro erwirtschaftet haben. Im Konzernergebnis schlagen sich die hohen Vorleistungen für die Einkaufs- sowie die Bestandsoptimierungs- und Bauaktivitäten nieder. Nach Steuern ergab sich ein Konzernjahresüberschuss von 1,1 Mio. nach 1,8 Mio. Euro im Vorjahr. Aufgrund des ausschüttungsbedingten Verlustvortrages aus dem Vorjahr beträgt der Konzernbilanzverlust 6,5 Mio. Euro.

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den Bilanzgewinn unserer Gesellschaft in Höhe von 11,7 Mio. Euro erstmals nicht auszuschütten, sondern diesen zu thesaurieren. Statt einer Ausschüttung schlagen wir Ihnen, meine Damen und Herren vor, das Kapital der Gesellschaft aus Gesellschaftsmitteln zu erhöhen und Ihnen Gratis- bzw. Berichtigungsaktien auszugeben. Konkret schlagen wir Ihnen unter dem heutigen Tagesordnungspunkt 6 vor, unser Grundkapital von

derzeit 18,48 Mio. Euro um 1,848 Mio. auf 20,328 Mio. Euro zu erhöhen. Die Kapitalerhöhung soll durch die Ausgabe von 1,848 Mio. neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Nennbetrag von 1 Euro durchgeführt werden. Für jeweils 10 vorhandene Aktien soll eine neue, für das Geschäftsjahr 2002 voll gewinnberechtigte Aktie an die Aktionäre ausgegeben werden.

Wir haben erstmals diese Form der indirekten Beteiligung am Gewinn des Unternehmens gewählt, weil seit diesem Jahr Dividendeneinkünfte nach dem Halbeinkünfteverfahren besteuert werden. Schon auf der letzten Hauptversammlung hatten wir Ihnen angekündigt, aus diesem Grund künftige Gewinne eher zu thesaurieren als sie auszuschütten und im Gegenzug dann Berichtigungsaktien auszugeben. Mögliche Kursgewinne sind bekanntlich bei Veräußerung der Aktien nach einer zwölfmonatigen Haltefrist steuerfrei. Berichtigungsaktien haben zudem natürlich auch den Vorteil, nicht nur am gewachsenen Kuchen teilzuhaben, sondern bieten darüber hinaus auf dem jetzigen Kursniveau gute Chancen auf zusätzliche Kurssteigerungen. Dass wir natürlich auf steigende Kurse setzen, bekräftige ich auch an dieser Stelle noch einmal.

Das künftige Wachstum werden wir durch weitere Kapitalmaßnahmen

- vorwiegend Sachkapitalerhöhungen
- stützen, um auch in Zukunft eine solide Kapitalstruktur vorweisen zu können.

Ein sehr wichtiger Faktor für unsere Aktienkursentwicklung ist sicherlich auch die bereits angesprochene Neuordnung des Gesamtkonzerns, in dem wir auch künftig die Rolle der bestandshaltenden Gesellschaft übernehmen. Der Unterschied gegenüber heute liegt jedoch darin, dass der Konzern, in dem wir uns künftig bewegen werden, doppelt so groß sein wird wie die HBAG-

Gruppe vor der Übernahme der AGIV-Mehrheit.

Wir werden darüber hinaus alles tun, um die Anforderungen von Investoren und Analysten zu erfüllen. Hier geht es vor allem um die Schaffung von noch mehr Transparenz, mit der wir die erforderlichen Daten über unsere Objekte und Grundstücke zur Verfügung stellen.

Nach der Implementierung weiterer, neu entwickelter SAP-Module werden wir über eine exportierbare Datenbasis verfügen, die mit den Anforderungen des DIX Deutscher Immobilienindex konform geht. Auf diese Weise werden wir künftig die Leistungen der DID Deutsche Immobilien Datenbank zur Messung unserer Performance und zum Benchmarking mit anderen Marktteilnehmern nutzen können. Im Ergebnis können wir Analysten und Investoren damit schneller und besser Daten und Aussagen über unsere Immobilienbestände sowie über unsere Ertragschancen vermitteln. Dies sollte das Vertrauen fördern und dazu beitragen, neue Aktionäre zu gewinnen.

Neben der Vorbereitung neuer Transaktionen haben wir im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres im Rahmen des aktiven Immobilienmanagements unser Immobilienportfolio im Geschäftsfeld Gewerbeimmobilien bereinigt. Verkauft wurde das geringvolumige und nicht rentable Objekt in Schwedt. Zukäufe erfolgten im ersten Vierteljahr nicht.

Wir sind überzeugt, dass wir durch die Leistung unserer Mitarbeiter, die zu den besten in ihren Fachgebieten zählen, auch in diesem Jahr unserem Ziel, einer 15 %igen Eigenkapitalrendite, ein Stück näher kommen. Unsere Bemühungen um mehr Vertrauen und Transparenz, verbunden mit unserer guten Performance, werden die Wende bei der Aktienkursentwicklung bringen.

