

PATRIZIA Immobilien AG
Rede des Vorstandsvorsitzenden Wolfgang Egger
zur Hauptversammlung am 16. Juni 2016

- es gilt das gesprochene Wort -

Meine Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Freunde der PATRIZIA Immobilien AG,

ich darf Sie recht herzlich zur heutigen Hauptversammlung der PATRIZIA Immobilien AG willkommen heißen. Schön, dass Sie wieder den Weg nach Augsburg gefunden haben, um sich über die Geschäftsentwicklung Ihrer PATRIZIA zu informieren. Liebe Gäste, dieses Jahr ist eine ganz besondere Hauptversammlung. Zum einen feiert dieses Jahr PATRIZIA ihr 10-jähriges Börsenjubiläum, zum anderen blicken wir heute auf das bislang wirtschaftlich erfolgreichste Geschäftsjahr in unserer über 30-jährigen Unternehmensgeschichte zurück.

Der eine oder andere mag das Zusammenfallen beider Ereignisse als zufällig empfinden. Ich meine aber, dass dies alles andere als Zufall ist. Vielmehr ist es Ausdruck einer erfolgreich umgesetzten Strategie, die wir bereits damals in unserem Emissionsprospekt zum Börsengang 2006 wie folgt dargelegt haben. Ich zitiere:

„Auf der Grundlage einer verstärkten Eigenkapitalbasis beabsichtigt PATRIZIA, sich in Zukunft als Co-Investor für internationale Investoren zu etablieren. Im Rahmen einer solchen Beteiligung wäre PATRIZIA jeweils vollständig für die operative Umsetzung des gemeinsam erarbeiteten Konzepts zuständig und würde gleichzeitig eine Minderheitsbeteiligung bis max. 10% erbringen.“

Es gibt genügend Beispiele, wie PATRIZIA diese Vorgabe tatsächlich umgesetzt hat. Nennen möchte ich stellvertretend die größten, nach diesem Modell durchgeführten Ankäufe: die LBBW, die GBW und Vestia mit insgesamt rund 60.000 Wohnungen. PATRIZIA hat sich institutionelle Investoren gesucht, mit Ihnen ein Co-Investment aufgesetzt, sich am Eigenkapital von jeweils unter zehn Prozent beteiligt und dieses als Investmentmanager sehr erfolgreich geführt.

Weiter ist im Emissionsprospekt zu lesen: „PATRIZIA beabsichtigt, den Geschäftsbereich Services weiter auszubauen und insbesondere das Asset Management als zentrale Steuerungseinheit des Gesamtprozesses einer Immobilieninvestition sowohl im Bereich der Wohn- als auch im Bereich der Gewerbeimmobilien zu stärken. Die Kundenbasis soll in zunehmendem Maß auch auf Immobilienfonds mit Schwerpunkt Wohnimmobilien sowie auf nationale und internationale institutionelle Investoren mit großen Immobilienportfolien ausgedehnt werden.“

Auch das alles haben wir seit 2006 konsequent vorangetrieben – sowohl in punkto Ausbau des Asset Managements – national und international – als auch in punkto Ausbau der Kundenbasis hinsichtlich Immobilienfonds und institutionellen Investoren: PATRIZIA betreut heute ein Immobilienvermögen von annähernd 17 Mrd. Euro. Gegenüber 2006 haben sich damit unsere so genannten Assets under Managements gut verzehnfacht. Wir haben uns von einem Wohnspezialisten in Deutschland zu einem der führenden Immobilien-Investmenthäuser in Europa entwickelt, das heute europaweit aufgestellt und in 15 Ländern aktiv ist. Mittlerweile vertrauen uns gut 200 institutionelle Investoren ihr Geld an und investieren mit oder über uns in Immobilien. Jede vierte Sparkasse aus Deutschland setzt heute schon bei ihren Immobilieninvestments auf PATRIZIA, genauso wie beispielsweise die Versorgungswerke der

Freien Berufe oder betrieblichen Pensionskassen, sei es aus der Schweiz, den Niederlanden oder aus Dänemark. Allein in den letzten drei Geschäftsjahren haben wir von diesen Investoren Eigenkapital in Höhe von mehr als 5 Mrd. Euro eingeworben, im gleichen Zeitraum haben wir ein Transaktionsvolumen von annähernd 18 Milliarden Euro verzeichnet.

Das alles hat sich nicht nur auf den Wert der Aktie, sondern auch auf den Wert der „Marke PATRIZIA“ positiv ausgewirkt. Nach einer Befragung von rund 48.000 Branchenexperten gehören wir inzwischen zu den „Wertvollsten Marken Deutschlands“ und sind für das stärkste Wachstum in der Markenbildung im Mai diesen Jahres mit dem „Real Estate Brand Award 2015“ ausgezeichnet worden.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, unsere damals im Jahr 2006 im Börsenprospekt formulierte Strategie war weit mehr als ein paar Zeilen auf dem Papier. Unsere Strategie von damals hat uns seither bei all unseren unternehmerischen Entscheidungen geleitet, sie hat immer noch Bestand und sie ist heute - mehr denn je - von Erfolg gekrönt.

Dieser Erfolg wird für die allgemeine Öffentlichkeit zunehmend sichtbar. PATRIZIA wächst seit Jahren kontinuierlich. Viele Marktbeobachter finden das toll und sind voller Anerkennung, andere fragen sich, ob dieses Wachstum nicht viel zu schnell geht. Meine klare Antwort an alle: Ohne Wachstum wäre PATRIZIA heute nicht da, wo sie steht. Wir wachsen nicht um des Wachsens willen. Wachsen ist kein Selbstzweck. Im Gegenteil. Unser Wachstum war und ist für den Unternehmenserfolg gesund und notwendig. Lassen Sie mich Ihnen in drei Punkten kurz erklären, warum:

1. Größe ist Ausdruck des Vertrauens

Zu wachsen ist letztlich eine logische Reaktion auf die Nachfrage aus dem Markt. Wir haben in den vergangenen drei Jahrzehnten etwas erworben, das von unschätzbarem Wert ist: Vertrauen bei großen institutionellen Investoren. Die Folge ist der Wunsch, erneut über uns oder mit uns zu investieren. Bei PATRIZIA fällt mittlerweile jeder zweite Kunde in die Rubrik der "Wiederholungstäter". Das freut uns sehr und führt dazu, dass auch neue Investoren auf uns aufmerksam werden. Um eine wachsende Nachfrage bedienen zu können, müssen auch wir wachsen: mit neuen Fonds- und Co-Investments und mit mehr Dienstleistungen.

2. Größe erlaubt Neutralität

Ob Deutschland, Frankreich, Niederlande, Nordics oder UK, ob Büro, Wohnen, Hotel, Pflege oder Einzelhandel, ob Core oder Value Add - PATRIZIA ist mittlerweile länder- und nutzungsartenübergreifend aktiv. Wir haben es geschafft, neben der Breite auch eine beachtliche Tiefe zu erreichen: durch regionale, in den jeweiligen Ländern verwurzelte Teams und durch Spezialisten für jede Nutzungsart. Das macht PATRIZIA zu einem Unternehmen, das produktneutral berät.

3. Größe macht sichtbar und führt zu neuen Aufträgen

Gerade im Ausland gilt: Unternehmen, die den Schritt über die Grenze gehen, haben nur eine Chance, wenn sie sichtbar sind. Sie müssen von den Marktteilnehmern als seriöser, stabiler und transaktions-sicherer Partner wahrgenommen werden. Wer verkaufswillig ist und ein gutes Portfolio im Angebot hat, wird sich nicht zwangsläufig im ersten Schritt an einen kleinen ausländischen Player wenden, den man nicht so recht einschätzen kann. Größe generiert also Marktchancen: Wenn PATRIZIA in ausländische Märkte eintritt, dann hilft die entsprechende Reputation hier durchaus. Größe zahlt sich also aus, denn Größe macht sichtbar, führt zu mehr Aufmerksamkeit und hilft uns, mehr Aufträge zu akquirieren. So banal das klingt, so wahr ist es.

Um es auf einen Nenner zu bringen, liebe Gäste: Das Wachstum der PATRIZIA fußt auf dem Vertrauen unserer Kunden. Seit über 30 Jahren erarbeiten wir uns dieses Vertrauen tagtäglich, indem wir kontinuierlich Qualität liefern. Die dadurch gewonnene Größe schützt uns heute einerseits vor möglichen Krisen, andererseits stärkt Sie unsere Position im Markt. Auf diesem Fundament werden wir PATRIZIA weiterentwickeln - zu einem der führenden Immobilien-Investmenthäuser Europas.

Auch im vergangenen Geschäftsjahr haben wir unseren europäischen Wachstumskurs fortgesetzt. So haben wir eine neue Tochtergesellschaft in Spanien gegründet. Das lokale Team arbeitet von Madrid aus und hat in seinem ersten Jahr schon zwei Transaktionen erfolgreich gestemmt. Auch sonst treiben wir den Ausbau des internationalen Geschäfts stetig voran: Der Anteil unseres im Ausland befindlichen Immobilienvermögens hat sich 2015 um 40 Prozent auf 5,5 Mrd. Euro erhöht, Tendenz steigend.

Wie sehr sich unsere Welt geändert hat, möchte ich Ihnen an einem kleinen Praxis-Beispiel erläutern. Vor ein paar Monaten haben wir den „Astro Tower“ gekauft. Er zählt mit 33 Stockwerken nicht nur zu den höchsten Gebäuden Belgiens, sondern ist auch ein nicht zu übersehendes Wahrzeichen der Brüsseler Skyline. Wir haben die Immobilie für eine koreanische Pensionskasse erworben. Die Verkaufsverhandlungen mit dem in Spanien beheimateten Verkäufer führte unsere Tochtergesellschaft in Frankreich. Der Ankauf des 107 Meter hohen Wolkenkratzers erfolgte über unsere in Luxemburg ansässige Tochtergesellschaft. Die zur Finanzierung notwendigen Darlehen wurden über das Team Corporate Finance über unsere Banken in Deutschland zur Verfügung gestellt. Hieran lässt sich erkennen, wie wichtig unsere europaweite Aufstellung ist und welche Vorteile sie uns und unseren Kunden verschafft.

2015 haben wir auch dazu genutzt, unser Leistungsspektrum aufs Neue zu erweitern. Seit letztem Jahr haben wir in Amsterdam ein eigenes Logistik-Team an Bord genommen. Ziel ist es, für institutionelle Investoren einen paneuropäischen Logistik-Fonds aufzulegen. Das neue Produkt kommt bei unseren Kunden gut an: Erstes Eigenkapital wurde hierfür bereits eingeworben, erste Ankäufe schon getätigt.

Wir haben 2015 aber nicht nur unseren Marktzugang und die Produktvielfalt verbreitert, sondern auch unser Kundenspektrum ausgebaut. Nachdem wir 2015 alle Voraussetzungen geschaffen haben, um in das Fondsgeschäft mit Privatanlegern einsteigen zu können, ist seit Februar 2016 der erste von der BaFin lizenzierte PATRIZIA Publikumsfonds im Vertrieb. Dieser Fonds, der in eine Immobilie auf dem Campus Aachen investiert und eine jährliche Ausschüttung von 5 Prozent vorsieht, wurde vom Markt sehr gut angenommen. Mittlerweile sind 100 Prozent des Fonds von Privatanlegern gezeichnet. Aufgrund des erfolgreichen Starts konnten wir bereits im Mai mit dem Vertrieb des 2. Publikumsfonds beginnen. Dieser sieht ein Investment in Stuttgart mit einer Ausschüttung von 4,5 Prozent vor. Weitere Fonds sind geplant, die Produktpipeline ist gefüllt.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, wir haben 2015, wie in den Vorjahren, erneut viel unternommen, um PATRIZIA up-to-date zu halten. Auch in Zukunft werden wir das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickeln; der Wandel wird auch künftig unser ständiger Begleiter sein. Denn in den letzten Jahren hat sich die Immobilienbranche stark verändert - von der lokal geprägten Immobilienbewirtschaftung aus meinen Anfangsjahren ist sie zu einer international geprägten Real Estate Industry geworden. Wie sehr sich die Dinge geändert haben ist mir übrigens ganz deutlich geworden, als ich letztes eine Sparkasse besuchte, die mit uns investiert. Während früher WIR unser Geld zur Sparkasse gebracht haben, um dieses dort anzulegen, bringen diese inzwischen IHR Geld zu UNS, damit wir es für sie anlegen.

Dieses Beispiel bringt einen Trend zum Vorschein, der weltweit gilt: Die Immobilienwirtschaft rückt immer näher an die Finanzindustrie heran. Die ehemalige Schnittstelle beider Branchen ist mittlerweile zu einer Nahtstelle geworden: Spätestens das anhaltende Niedrigzinsumfeld hat dazu geführt, dass eine Immobilie mit einem langfristigen Mietvertrag heute vor allem als ein Investmentprodukt mit stabilem Cashflow wahrgenommen wird. Im Endeffekt ist die ehemals für viele als „verstaubt“ geltende Immobilienbranche heute in den Fokus der global agierenden Finanzbranche gerückt.

Für uns als PATRIZIA bedeutet diese Entwicklung, dass wir zunehmend mit Kunden sprechen, deren Marktumfeld sich aktuell deutlich wandelt. Sie alle wissen, dass die Finanzkrise zu einer deutlich stärkeren Regulierung der Finanzbranche geführt hat. Dies hat einen Konzentrationsprozess ausgelöst, der weiter anhält. Unsere Kunden werden zunehmend größer, denken zunehmend internationaler und

agieren zunehmend in größeren Dimensionen. Und sie erwarten dabei ebenbürtige Partner. Denn nur wenn man sich auf Augenhöhe bewegt, wird man als verlässlicher Partner wahrgenommen. Ein kompetenter Partner, der die Märkte versteht und durchdringt und mit dem man deswegen langfristig zusammenarbeiten will.

Aus diesem Grunde verfolgen wir mit allem Nachdruck das Ziel, eines der führenden Immobilien-Investmenthäuser Europas zu werden. Dies wird uns aber nur gelingen, wenn wir uns auf die Bedürfnisse unserer Kunden konzentrieren und unseren Investoren europaweit den Zugang zu Investments ermöglichen. Und zwar in den unterschiedlichsten Ländern, Nutzungsarten und Risikoklassen. Doch je mehr wir uns diesen Aufgaben stellen, desto komplexer würde das Geschäft, wenn wir es in der ganzen bisherigen Tiefe vollstufig weiterführen wollten. Das wird uns langfristig nicht gelingen, zumindest nicht erfolgreich.

Wir haben aus diesem Grund dieses Jahr entschieden, dass sich PATRIZIA künftig auf das Investmentmanagement fokussieren wird. Das umfasst das Asset und Portfolio Management, den An- und Verkauf. Die Dienstleistungen des Property Managements werden wir zukünftig von einem externen Dienstleister erbringen lassen. Wir werden deshalb unseren Geschäftsbereich Property Management und sein unterstützenden Dienstleistungsfunktionen verkaufen. Ziel ist es, den Geschäftsbereich an ein etabliertes und erfolgreiches Unternehmen zu veräußern, welches das Property Management als ihr Kerngeschäft fortführt und die bestehenden Dienstleistungsverträge für die uns anvertrauten Immobilien übernimmt. Der Verkaufsprozess ist bereits gestartet und wir rechnen damit, den Bereich bis Ende des Jahres verkauft zu haben.

Werte Aktionäre,

ich würde mich sehr freuen, wenn Sie uns auch weiterhin Schritt für Schritt auf unserem Weg begleiten, Europas führendes Immobilien-Investmenthaus zu werden. Für Ihr bisheriges Vertrauen möchte ich mich bei Ihnen, den Anteilseignern der PATRIZIA, sehr herzlich bedanken. Ich wünsche mir, dass der PATRIZIA Vorstand in zehn Jahren wieder den Blick zurück auf meine heutigen Worte werfen kann. Und ich bin mir absolut sicher, dass er und auch Sie zu dem ebengleichen Ergebnis wie heute kommen: Unsere Strategie hat sich bestätigt.

Liebe Gäste,

Strategien und unternehmerische Visionen werden am Ende erst dann von Erfolg gekrönt sein, wenn sie von den Mitarbeitern des Unternehmens nicht nur mitgetragen, sondern mit Leben erfüllt werden. Dafür möchte ich mich heute, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, bei allen PATRIZIANer bedanken: für ihre Leistungsbereitschaft, ihr Engagement und ihre tolle Arbeit!

Bedanken möchte ich mich an dieser Stelle auch bei den Mitgliedern des Aufsichtsrats für ihr kompetentes und konstruktives Feedback, gleichermaßen bei meinen Vorstandskollegen für Ihr Unternehmertum und stets das kollegiale Miteinander.

Ich übergebe das Wort nun an unseren Finanzvorstand Karim Bohn.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!