

PATRIZIA Immobilien AG  
Rede des Vorstandsvorsitzenden Wolfgang Egger  
zur Hauptversammlung am 22. Mai 2019

- es gilt das gesprochene Wort -

**PATRIZIA Immobilien AG**  
**Rede des Vorstandsvorsitzenden Wolfgang Egger**  
**zur Hauptversammlung am 22. Mai 2019**

**- es gilt das gesprochene Wort -**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
liebe Freunde und Partner der PATRIZIA,  
sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung von PATRIZIA. Meine Vorstandskollegen und ich freuen uns, dass Sie den Weg nach Augsburg gefunden haben, um sich aus erster Hand über die Entwicklung von PATRIZIA zu informieren.

Seit nun 35 Jahren gibt es Ihre PATRIZIA. Doch seit unserer Gründung war unser Führungsanspruch niemals so klar wie heute: Wir wollen der weltweit führende Partner für pan-europäische Immobilien-Investments sein. Deshalb haben wir unseren Geschäftsbericht und unsere heutige Hauptversammlung unter den Titel: LEADING IN PAN-EUROPEAN REAL ESTATE gestellt. Wie verstehen wir diesen Anspruch?

Wie Sie alle wissen, kommt PATRIZIA aus der Immobilie. Der lokale Ansatz war und ist für uns stets das Grundprinzip unseres Handelns. Wir setzen auf unsere starke Präsenz vor Ort. Sie ist entscheidend, um Mehrwert für unsere Investoren zu schaffen. Allein in Europa haben wir 19 Büros in den 10 wichtigsten Immobilienmärkten. Das heißt: Wir kennen die lokalen Märkte und Marktteilnehmer genau, verfügen über exzellente Netzwerke vor Ort und sind über den gesamten Investmentzyklus ganz „nah“ an den investierten Immobilien dran. Das ist die Basis für erfolgreiche Investments und das unterscheidet uns von unseren Wettbewerbern.

Das Motto unserer heutigen Veranstaltung zeigt aber auch: Wir sind DER erste Ansprechpartner für unsere Kunden bei ihren europäischen Immobilien-Investments. Wer sind unsere Kunden? Wir haben eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit über 350 institutionellen und rund 5.000 privaten und semi-professionellen Anlegern in Deutschland, Europa, Asien und den USA aufbauen können. All diese Investoren eint ein Ziel: Durch Anlage in hochwertigen Immobilien in Europa einen stabilen Cash-Flow zum langfristigen Vermögensaufbau zu generieren. Wir wollen diese Rolle weiter stärken: durch ein breites und erstklassiges Angebot, internationale Präsenz und durch ausgezeichnete Services.

Wir wären nicht PATRIZIA, wenn wir unseren Anspruch nicht mit gesellschaftlicher Verantwortung verbinden würden. Mit unserem Ansatz, nachhaltig zu investieren und unsere Immobilien langfristig wertsteigernd zu managen, schaffen wir gesellschaftlichen Mehrwert: Wir bauen Netzwerke auf und tragen zu einer nachhaltigen Zukunft bei. Auf Englisch: „Building Communities & Sustainable Futures“. Das ist, was uns antreibt und unseren unternehmerischen Entscheidungen eine langfristige, nachhaltige Perspektive gibt.

Meine Damen und Herren,

Im Geschäftsjahr 2018 haben wir unseren Anspruch, LEADING IN PAN-EUROPEAN REAL ESTATE, weiter mit Leben gefüllt. Drei Punkte sind mir dabei wichtig:

1. Wir waren wirtschaftlich erneut sehr erfolgreich. Das zeigt: Unsere Strategie ist richtig und wir setzen sie konsequent um.
2. Wir haben wichtige Fortschritte erzielt: Bei unserer organisatorischen Aufstellung als ONE PATRIZIA, bei der Weiterentwicklung unserer Marke, dem Ausbau unserer weltweiten Präsenz und der Stärkung unserer Technologieführerschaft. Und:
3. Wir haben unsere unternehmerische Verantwortung mit der PATRIZIA Children Foundation weiter ausgebaut.

Lassen Sie mich diese Aspekte kurz ausführen. Beginnen möchte ich mit unserer wirtschaftlichen Entwicklung. Karim Bohn wird Ihnen im Anschluss die Finanzkennzahlen im Detail erläutern. Deshalb beschränke ich mich an dieser Stelle auf drei Kennzahlen:

- Das verwaltete Immobilienvermögen, die Assets under Management, haben wir gegenüber dem Vorjahresstichtag um 87,3 Prozent auf 41 Milliarden Euro zum Jahresende 2018 gesteigert.
- Unser vereinbartes Transaktionsvolumen in europäischen Immobilien war mit 6,8 Milliarden Euro sehr nah am bisherigen Rekordwert von 7,2 Milliarden Euro abgeschlossenen Transaktionen in 2015.
- Unsere Investoren haben uns im vergangenen Jahr neue Mittel in Höhe von rund 2,6 Milliarden Euro anvertraut.

Damit haben wir der Erfolgsgeschichte von PATRIZIA ein weiteres Kapitel hinzugefügt. 2013, vor fünf Jahren, lagen unsere Assets under Management bei unter 12 Milliarden Euro. Heute sind wir mehr als drei Mal so groß. Größe und Wachstum sind für uns jedoch kein Selbstzweck. Wir wachsen, weil unsere Kunden wachsen und uns immer wieder erneut ihr Vertrauen schenken. Gut die Hälfte aller unserer institutionellen Kunden ist mehrfach in PATRIZIA Produkte investiert. Wir wachsen auch, um unsere Kunden besser zu bedienen und sie auf ihrem Weg in die Zukunft zu begleiten. Unsere Kunden suchen einen großen und starken Partner, der ihnen ein breites, vielseitiges Spektrum von Investments, Risikoklassen und Ländern anbietet. Hierzu braucht es Expertise in unterschiedlichen Märkten, Segmenten, Risikoklassen und für unterschiedliche Fonds-Vehikel.

Warum ist das so? Eine Antwort ist das fortgesetzte Wachstum der institutionellen Immobilieninvestments weltweit. Zudem wächst der Anteil von Immobilien am Gesamtportfolio der institutionellen Anleger. Nach der aktuellen Erhebung der Investorenvereinigung INREV liegt die globale Immobilien-Quote heute bei 10% und hat sich damit im Vergleich zum Vorjahr um mehr als ein Zehntel erhöht. Noch wichtiger: etwa die Hälfte der Investoren gibt an, diese Quote noch weiter steigern zu wollen.

Immobilien bleiben damit, verehrte Damen und Herren, gerade in Zeiten anhaltend niedriger Zinsen eine attraktive Anlageklasse, die zukünftig noch weiter an Bedeutung gewinnen wird. Je größer aber der Anteil und das Volumen der Immobilieninvestments im Gesamtportfolio von Pensionskassen & Co ist, desto größer sind die Anforderungen an eine effektive Risikosteuerung, ein übergeordnetes Management sowie erstklassige Services. Das erwarten große, global ausgerichtete Investoren genauso wie mittelgroße institutionelle Adressen aus Deutschland. Gleichzeitig wollen institutionelle Anleger die Zahl ihrer mandatierten Investment-Manager so klein wie möglich halten, um eine effiziente Steuerung sicherzustellen. Kurzum: Institutionelle Investoren suchen starke Partner mit einem ebenso breiten wie erstklassigen Angebot, um in die weltweiten Immobilienmärkte zu investieren. Pointiert ausgedrückt heißt das: „Grow or go“! - oder auf Deutsch: „Wachse oder weiche“

Die Folge: Die Konsolidierung unter den europäischen Immobilien-Investmentmanagern schreitet weiter voran. Noch im Jahr 2012 lagen die durchschnittlichen Assets under Management der 10 größten

Investmentmanager für Immobilien in Europa bei 23,7 Milliarden Euro. Im vergangenen Jahr lag dieser Wert bei 46,5 Milliarden Euro – also nahezu doppelt so hoch.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen also: Unser Wachstum auf ein verwaltetes Vermögen von inzwischen mehr als 40 Milliarden Euro ist kein Selbstzweck. Vielmehr ist dies eine Voraussetzung, um zu den Top-Adressen in Europa zu gehören und vor allem um unsere Kunden langfristig erstklassig betreuen zu können. Und die Assets under Management sind eine wichtige Kennzahl für unser Geschäft. Denn das verwaltete Vermögen ist die Basis, um stabile, wiederkehrende Erträge aus Managementgebühren zu erzielen. Ein Immobilien-Investmentmanager wie PATRIZIA hat im Wesentlichen vier Einnahmequellen:

- Gebühren aus dem laufenden Management der Fonds und Mandate,
- Gebühren aus dem An- und Verkauf von Immobilien,
- Leistungsabhängige Gebühren (oder auch Performance Fees)
- Erträge aus Co-Investments, wenn wir uns gemeinsam mit unseren Kunden an ausgewählten Fondsstrukturen auch mit eigenem Eigenkapital beteiligen

Die Gebühren aus dem laufenden Management beispielsweise für das Asset oder Fund Management sind über die Laufzeit eines Fonds beziehungsweise die Haltedauer eines Portfolios sehr gut planbar. Auch einen Mindestanteil an Transaktionsgebühren sehen wir als stabil an, da Immobilien immer, selbst in wirtschaftlichen Schwächephasen, gehandelt werden. Wir sprechen daher von wiederkehrenden Erträgen, den so genannten „recurring revenues.“ Die leistungsabhängigen Gebühren, die sogenannten Performance Fees sind dagegen zu einem erheblichen Teil von realisierten Wertsteigerungen abhängig.

Mit den wiederkehrenden Erträgen lassen sich dagegen unabhängig vom Marktszenario stabile Erträge erzielen und so die wirtschaftliche Entwicklung verstetigen. Deshalb wollen wir den Anteil dieser wiederkehrenden Einnahmen weiter steigern.

Der Weg dorthin führt insbesondere über mehr Assets under Management und ein höheres Transaktionsvolumen. Sie sehen: Wachstum und weiterer Ausbau unserer Plattform macht unser Geschäft insgesamt stabiler und widerstandsfähiger. Ein solches stabiles Geschäftsmodell ermöglicht auch unsere nachhaltige Dividendenstrategie, auf die Karim Bohn im Anschluss näher eingehen wird.

Werte Aktionäre,

lassen Sie mich auf einen weiteren operativen Aspekt eingehen, der unseren Erfolg im vergangenen wie auch in den vorangegangenen Geschäftsjahren ausgemacht hat: Das ist unsere Fähigkeit, eine Vielzahl großer und relevanter Transaktionen umzusetzen. Anlagechancen auf dem europäischen Markt aktiv zu finden und sich hier gegen den Wettbewerb durchzusetzen, sind wesentliche Voraussetzungen für Wachstum. Unsere Investoren erwarten eine attraktive Investment-Pipeline. Nur so können wir die uns anvertrauten Gelder sinnvoll, gewinnbringend anlegen.

Auch 2018 haben wir erneut unsere Stärke gezeigt: Wir haben Transaktionen in Höhe von 6,8 Milliarden Euro vereinbart – das sind 39 Prozent mehr als 2017. Mit dem in sektoraler wie regionaler Hinsicht breiten Spektrum von An- und Verkäufen hat sich PATRIZIA als wichtiger und relevanter Transaktionspartner weiter etabliert. Insgesamt haben wir rund 200 Transaktionen für unsere Kunden realisiert. Auch hier zeigt sich die Stärke unserer breiten Präsenz in Europa: Mithilfe unserer Experten vor Ort in vielen europäischen Märkten können wir Investment-Chancen frühzeitig identifizieren und genießen das Vertrauen, das für eine erfolgreiche Umsetzung von Transaktionen maßgeblich ist. Aus der Vielzahl der Transaktionen sticht eine – im wahrsten Sinne des Wortes – heraus: Der Kauf des 148 Meter hohen

Eurotower in Frankfurt. Wir haben den ehemaligen Hauptsitz der Europäischen Zentralbank Ende 2018 für einen langjährigen, asiatischen Kunden, eine der größten taiwanesischen Versicherungen, erworben. In Frankfurt zählt heute neben dem Commerzbank-Tower eine weitere Landmark-Immobilie zu unserem Portfolio.

Diese Erfolgsbilanz ist nur möglich, wenn alle an einem Strang ziehen und ein klares Ziel haben: den Erfolg unserer Kunden. Wir haben uns auch 2018 durch unsere Unabhängigkeit und unseren Kundenfokus ausgezeichnet und viele neue Kunden gewonnen. Wie ich bereits erwähnte, haben wir im vergangenen Geschäftsjahr Eigenkapitalzusagen in Höhe von 2,6 Milliarden Euro erhalten. Drei Viertel dieser Summe geht auf Bestandskunden zurück. Dies macht mich besonders stolz: Wenn uns Investoren ihr Geld nicht nur einmal anvertrauen, sondern auch ein zweites, drittes, viertes Mal oder häufiger, dann spricht dies dafür, dass sie uns vertrauen und dass sie zufrieden sind.

„Uns“ ist in diesem Fall nicht irgendwer, sondern das sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der PATRIZIA. Sie haben diesen Erfolg erst möglich gemacht und unsere Kunden immer wieder neu überzeugt und begeistert! Im Namen des gesamten Vorstands – und ich denke auch im Namen der hier anwesenden Aktionäre – möchte ich mich an dieser Stelle ausdrücklich bei den über 800 PATRIZIANern für ihr Engagement bedanken.

Meine Damen und Herren,  
wir waren 2018 wirtschaftlich erfolgreich und haben gleichzeitig hart für unseren langfristigen Erfolg gearbeitet. Lassen Sie mich daher nun meinen 2. Punkt, unsere strategischen Fortschritte in 2018 erläutern.

An erster Stelle möchte ich die erfolgreiche Integration der vier Unternehmen PATRIZIA, Rockspring, SparInvest und TRIUVA zu einer neuen PATRIZIA oder auch „ONE PATRIZIA“ nennen. Wir haben die Integration innerhalb weniger Monate erfolgreich abgeschlossen. Heute sind wir in Europa in 19 Städten mit eigenen PATRIZIA Standorten und Mitarbeitern präsent. In den Immobilienmärkten, wie etwa Großbritannien, Belgien oder Polen, arbeiten die Kolleginnen und Kollegen unserer verschiedenen Vorgängerunternehmen bereits heute als ein Team in London, Brüssel oder Warschau unter einem Dach zusammen. Wir haben so unsere Expertise in den verschiedenen lokalen Märkten weiter vertieft und ausgebaut.

Unser Angebot richten wir zunehmend auch an globalen Investoren aus. In den vergangenen Jahren haben wir deshalb Standorte in New York, Melbourne, Seoul oder Hongkong eröffnet. Ziel ist es, unser internationales Netzwerk weiter auszubauen, um das wachsende Interesse global ausgerichteter Investoren besser bedienen zu können. Ein weiterer Schritt hierzu ist die Übernahme von KENZO Capital, die wir im Januar 2019 bekannt gegeben haben. KENZO ist ein Immobilien Asset Manager mit Sitz in Tokio, der über langjährige Erfahrung mit japanischen Investoren verfügt. Durch diese Übernahme sind wir jetzt deutlich besser in der Lage, institutionelle Anleger aus Japan anzusprechen. Der asiatische Markt als Ganzes ist für uns sehr interessant. Bislang haben uns Investoren aus Asien 3 Milliarden Euro Eigenkapital anvertraut, welches wir für sie in Europa investiert haben.

Darüber hinaus entwickeln wir unser Geschäft mit Produkten für private und semi-professionelle Anleger sehr erfolgreich weiter: Nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit 2016 haben wir unter der Marke PATRIZIA GrundInvest inzwischen 10 geschlossene Immobilienfonds aufgelegt und rund 5.000 private und semi-professionelle Anleger dafür gewinnen können. Allein 2018 haben wir unser Angebot um fünf Fonds erweitert – und damit erheblich ausgebaut. Die Fonds halten aktuell Immobilien im Gesamtvolumen von rund 650 Mio. Euro. Den Vorteil, den private und semi-professionelle Anleger bei uns genießen,

liegt auf der Hand – sie profitieren von der gleichen Immobilienexpertise, die wir auch unseren institutionellen Kunden zur Verfügung stellen.

Bitte nutzen Sie die Möglichkeit, sich im Foyer direkt mit unseren Kolleginnen und Kollegen der PATRIZIA Grundinvest über Anlagemöglichkeiten in Immobilienfonds auszutauschen.

Egal ob institutioneller oder privater Anleger - unsere Kunden schätzen uns und haben PATRIZIA zu einer starken Marke gemacht. Wir entwickeln unsere Marke kontinuierlich weiter. Auf der EXPO REAL, der wichtigsten Immobilien-Branchenmesse in Europa, sind wir im Herbst letzten Jahres erstmals als ONE PATRIZIA aufgetreten – und haben den Gesamtauftritt aller akquirierten Unternehmen unter der Marke PATRIZIA vereinigt. Dieser gemeinsame Auftritt erhöht unsere Visibilität und Schlagkraft und macht es damit einfacher, mehr internationale Investoren zu gewinnen. Ich möchte daher an dieser Stelle auf Punkt 6 der Tagesordnung verweisen. Wir wollen mit dem Namen der Gesellschaft unserer stärkeren internationalen Ausrichtung Rechnung tragen. Künftig soll die Gesellschaft „PATRIZIA AG“ heißen und auf den deutschen Zusatz „Immobilien“ verzichten.

Wir haben 2018 in einem weiteren Bereich, der uns sehr wichtig ist, gute Fortschritte erzielt. Ich habe es bereits erwähnt: je größer und vielseitiger unser Angebot ist, umso wichtiger ist eine einfache, schnelle und nahtlose Kundenbetreuung. Es geht darum, die Komplexität regulatorischer Anforderungen, eines breiten internationalen Portfolios und umfassender Wertschöpfungsketten schnell und einfach beherrschbar zu machen. Investoren müssen jederzeit einen genauen Überblick über Stand, Entwicklung und Risiken ihres Portfolios haben. Der Schlüssel hierzu liegt im weiteren Ausbau der Technologie.

Wir treiben daher die Digitalisierung von PATRIZIA weiter konsequent voran: Mittelfristig werden wir digitale Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette einsetzen und damit unsere Services verbessern und verzahnen. Dazu gehört der Aufbau einer leistungsfähigen, einheitlichen, unternehmensweiten IT-Infrastruktur. Dazu gehört die Erweiterung unserer Kompetenzen, etwa im Bereich Künstliche Intelligenz. Deshalb haben wir uns 2018 als Hauptinvestor an EVANA beteiligt. EVANA ist ein Spezialist für den Einsatz Künstlicher Intelligenz in der Immobilien-Verwaltung. Informationsqualität und Effizienz lassen sich durch solche intelligenten Systeme erheblich steigern. EVANA digitalisiert für verschiedene Kunden jährlich 100 Millionen Dokumentseiten. Diese Zahl allein zeigt das Potential der Digitalisierung für unsere Branche.

Lassen Sie mich noch einmal zusammenfassen: Wir haben 2018 erhebliche Fortschritte auf dem Weg zum führenden globalen Partner für pan-europäische Immobilien-Investments gemacht. Wir haben die Integration von vier Unternehmen in Rekordzeit und erfolgreich abgeschlossen, treten heute weltweit als ONE PATRIZIA auf und bauen unsere internationale Investorenbasis aus. Und wir treiben die Digitalisierung unseres Geschäfts mit dem klaren Anspruch voran, Technologieführer in der Immobilien-Investment-Industrie zu werden. Dabei sind wir unabhängig in unserem unternehmerischen Handeln und stellen den Kundenfokus konsequent in den Mittelpunkt. All dies fußt bei PATRIZIA auf einer starken gemeinsamen Wertebasis.

Dazu zählt auch, meine Damen und Herren, dass PATRIZIA von Anfang an, ihre gesellschaftliche Verantwortung wahrgenommen hat. Wir haben uns früh für benachteiligte Kinder engagiert und vor 20 Jahren die PATRIZIA Children Foundation, die Kinderhausstiftung, gegründet. Die Stiftung engagiert sich dafür, dass Kinder Zugang zu Bildung bekommen und sie so ihren persönlichen Weg in ein selbstbestimmtes Leben finden. Rund 200.000 Kinder weltweit haben bislang von der Unterstützung durch die PATRIZIA Children Foundation profitiert. In unserem 20. Jubiläumsjahr werden wir unser 20. Children Center

eröffnen. Mittlerweile sind wir rund um den Globus vertreten - in Afrika wie in Asien, genauso aber auch hier in Augsburg. Kennzeichen all unserer Projekte ist, dass jeder gespendete Euro zu 100 Prozent im Projekt ankommt. Alle mit der Verwaltung verbundenen Kosten übernimmt die PATRIZIA AG. Wir haben in 2018 beschlossen, in unsere sozialen Aktivitäten weiter zu intensivieren: PATRIZIA will künftig gemeinnützige Organisationen - wie die PATRIZIA Children Foundation - mit bis zu 1 Prozent des operativen Jahresergebnisses unterstützen.

So unterschiedlich die Art der Projekte und ihre Rahmenbedingungen sind, gibt es zwei verbindende Faktoren: unsere langfristige Perspektive und die Zusammenarbeit mit Partnern vor Ort. Wir unterstützen jedes Vorhaben langfristig und schaffen Werte, die weit über den materiellen Wert des errichteten Gebäudes hinausgehen. Und: Wir arbeiten immer mit lokalen Partnern zusammen. Sie kennen die Bedingungen vor Ort am besten und wissen, wo und wie Hilfe am besten ankommt. Darüber hinaus ist die Stiftung eine offene Plattform. Unsere Geschäftspartner, interessierte Unternehmen und Persönlichkeiten sind herzlich eingeladen sich an der PATRIZIA Children Foundation zu beteiligen. Ich freue mich sehr, dass wir letztes Jahr mit Auma und Barack Obama unser neues Children Center in Kenia eröffnen konnten. Seit diesem Jahr unterstützen die PATRIZIA Children Foundation Fußball-Weltmeister Mario Götze und seine Frau Ann-Kathrin als weitere Stiftungsbotschafter. Mit ihrer Bekanntheit werden wir die Stiftungs-Gemeinschaft sicher erweitern können. Auch bei der PATRIZIA Children Foundation leben wir also unseren Kerngedanken, Gemeinschaften aufzubauen und nachhaltig Zukunft zu gestalten.

Machen Sie sich gerne ein eigenes Bild über unsere Aktivitäten - hierfür stehen unsere Kolleginnen und Kollegen der PATRIZIA Children Foundation im Rahmen der heutigen Hauptversammlung mit einem Informationsstand im Foyer zur Verfügung - sie geben Ihnen gerne weitere Informationen zu unseren Projekten weltweit.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Sie sehen: PATRIZIA setzt ihren Weg fort, weltweit Verantwortung zu übernehmen. Die Basis hierfür ist unser unternehmerischer Erfolg. Hier sehen wir uns ausgezeichnet für die Zukunft aufgestellt. Wir gehen davon aus, dass die grundlegenden Trends am europäischen Immobilienmarkt auch dieses Jahr trotz höherer Unsicherheiten stabil bleiben:

- Der Anlagebedarf globaler Investoren ist anhaltend hoch und europäische Immobilien stehen unverändert für Wertstabilität und attraktive Renditen.
- Die Zinsen werden auf absehbare Zeit niedrig bleiben.
- Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und Europa ist grundsätzlich robust, auch wenn die gestiegene geopolitische Unsicherheit, das Hin und Her rund um den Brexit und die Handelskonflikte belasten.

Wir blicken auf viele Jahre des Wachstums zurück und sind mittlerweile in der späten Phase des Immobilien-Zyklus. Niemand weiß, ob sich der Immobilienmarkt in einem, drei oder fünf Jahren abkühlt. Das ist auch nicht wesentlich für uns. Auch in einem abkühlenden Marktumfeld werden wir unsere Chancen entschlossen nutzen:

- Wir haben in den letzten Jahren wesentlich an Stärke gewonnen. Wir decken zusätzliche Märkte und Sektoren ab und gewinnen neue Kundengruppen für PATRIZIA. Unsere breitere und diversifizierte Plattform macht uns widerstandsfähiger und flexibler.
- Wir erhöhen den Anteil wiederkehrender Erträge. Damit sind wir wirtschaftlich unabhängiger von der Entwicklung der Immobilienmärkte.

- Und wir achten auf eine solide, stabile Bilanz – diese wird Ihnen Karim Bohn gleich erläutern.

LEADING IN PAN-EUROPEAN REAL ESTATE – diesen Weg gehen wir 2019 konsequent weiter und bauen unsere Führungsrolle als DER globale Partner für pan-europäische Immobilien-Investments weiter aus. Ich lade Sie herzlich ein, setzen Sie diesen erfolgreichen Weg gemeinsam mit uns fort. Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Bedanken möchte ich mich auch bei den Mitgliedern unseres Aufsichtsrats Theodor Seitz, Alfred Hoschek und Uwe Reuter. Ich persönlich schätze die Zusammenarbeit mit ihnen sehr und freue mich auf ein weiterhin gutes und konstruktives Miteinander. Gleiches gilt für meine Vorstandskollegen Anne Kavanagh, Karim Bohn und Klaus Schmitt. Das letzte Jahr war für uns alle sehr fordernd und gleichzeitig hat es uns sehr viel Freude bereitet, als Team die Herausforderungen anzunehmen und PATRIZIA weiter für die Zukunft auszurichten.

Meine Damen und Herren,  
ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.