

PATRIZIA Immobilien AG
Rede des Vorstandsvorsitzenden Wolfgang Egger
zur Hauptversammlung am 20. Juni 2018

- es gilt das gesprochene Wort -

PATRIZIA Immobilien AG
Rede des Vorstandsvorsitzenden Wolfgang Egger
zur Hauptversammlung am 20. Juni 2018

– es gilt das gesprochene Wort –

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

ich begrüße Sie herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der PATRIZIA Immobilien AG! Auch im Namen meiner Kollegen aus dem Vorstand heiße ich Sie herzlich willkommen. Wir alle freuen uns, Sie heute hier über die Entwicklung des Unternehmens informieren zu dürfen.

Seit 34 Jahren gibt es die PATRIZIA inzwischen. Und in all dieser Zeit haben wir uns kontinuierlich weiterentwickelt. So natürlich auch im vergangenen Geschäftsjahr 2017, einem äußerst erfolgreichen und sehr besonderen Jahr für PATRIZIA. In diesem Jahr haben wir sowohl das operative Ergebnis als auch das uns von institutionellen und privaten Investoren anvertraute Immobilienvermögen – die Assets under Management – um jeweils zweistellige Zuwachsraten gesteigert. Die konsequente Fokussierung auf unsere strategische Weiterentwicklung und den Ausbau unserer paneuropäischen Plattform waren dabei ganz entscheidend für diesen Erfolg, die sich auch für unsere Aktionäre auszahlt. Nachdem wir in den Vorjahren statt einer Dividende jeweils Gratisaktien gewährt haben, möchten wir Ihnen dieses Jahr erstmals seit 2007 wieder eine Dividendenzahlung vorschlagen. Für das Geschäftsjahr 2017 empfehlen wir die Auszahlung einer Dividende in Höhe von 25 Cent pro Aktie, die Sie wahlweise in Form einer Bardividende oder in Aktien der PATRIZIA Immobilien AG erhalten können.

Werte Aktionäre,

2017 war aber nicht nur ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr in Sachen Ergebnisentwicklung; auch strategisch war es ein äußerst wichtiger Meilenstein in der Weiterentwicklung unseres Unternehmens.

PATRIZIA ist heute einer der führenden Immobilien-Investment Manager in Europa. Mit Assets under Management von rund 40 Milliarden Euro gehören wir zu den Top-Akteuren in Europa. Wir sind durch die strategischen Akquisitionen von SparInvest Property Investors, TRIUVA und Rockspring im vergangenen Jahr ein echter paneuropäischer Player geworden. Und wir haben eine sehr klare Vision für unsere Zukunft: Wir wollen der führende globale Partner für paneuropäische Immobilieninvestments werden.

Auf diesem Weg haben wir bereits wichtige Schritte zurückgelegt:

- Durch den Kauf von Sparinvest, TRIUVA und Rockspring haben wir unsere europäische Marktpräsenz deutlich vergrößert und uns sowohl im Hinblick auf unser Produktspektrum wie auch die Kundengruppen, die wir adressieren, erheblich breiter aufgestellt.
- Wir bieten heute unserer stetig wachsenden globalen Investorenbasis im Hinblick auf Immobiliensektoren, Risikoklassen und regionalen Märkte ein sehr breites attraktives Spektrum für ihre Immobilienanlagen in Europa.
- Erstmals können unsere Kunden ihr Investmentportfolio nicht nur europaweit, sondern auch global diversifizieren. Denn durch den Erwerb von Sparinvest sind wir in der Lage, Dachfonds mit weltweitem Anlagehorizont anzubieten.

Gleichzeitig haben wir die Integration der neu erworbenen Einheiten als Katalysator genutzt, um unsere Organisation neu aufzustellen, damit wir die wachsenden Anforderungen unserer Kunden weltweit noch besser erfüllen können. Diesen Weg beschreiten wir nun in aller Konsequenz. Wir sind bereit für Veränderungen und bleiben weiter offen für neue Herausforderungen und neue Chancen, um diese aktiv zu nutzen und zu gestalten.

Denn die Fähigkeit zum Wandel ist und bleibt Teil unserer DNA und die Grundlage für unseren langfristigen Geschäftserfolg, von dem Sie als unsere Aktionäre ebenfalls profitieren.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen: Das Jahr 2017 und die ersten Monate des Jahres 2018 waren für PATRIZIA durch Wachstum und Weiterentwicklung geprägt. Lassen Sie mich diesen Zusammenhang ein wenig näher erläutern.

Wachstum ist für PATRIZIA niemals Selbstzweck. Wir wachsen, weil unsere Kunden - seien es Stiftungen oder Sparkassen, Versorgungswerke oder Versicherungen, Staatsfonds oder Pensionfonds - wachsen - und somit ihre Wünsche und Anforderungen steigen. Investoren setzen heute voraus, dass wir in der Lage sind, Konzepte zu entwickeln, die auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Manche Investoren haben zum Beispiel klare Vorstellungen, in welche Risikoklassen, Nutzungsarten und Länder ihr Kapital fließen soll. Andere bevorzugen es, auf die Fachkenntnis des Investment-Managers zu bauen und seinen Vorschlägen und Strategien zu folgen. Beiden Gruppen müssen wir das geben, was sie wollen. Kurz, wir wollen unseren Kunden ein Partner sein, der ihnen auf Augenhöhe begegnet und ihren wachsenden Anforderungen auch künftig erfüllen kann. Wachstum ist also ein Mittel, um sich mittel- und langfristig erfolgreich am Markt behaupten zu können.

Wir alle wissen: Die Lage am Immobilien-Investmentmarkt ist heute die wohl anspruchsvollste, die es je gegeben hat. Niedrige Zinsen und fehlende Anlagealternativen sorgen für eine weiter steigende Nachfrage nach Immobilieninvestments. Das lässt die Preise steigen und die Renditen entsprechend sinken. Und diese Entwicklung wird vorerst weiter anhalten, denn im Umfeld von weiterhin vorherrschenden Negativzinsen auf den klassischen Anlagemärkten werden institutionelle Anleger weltweit ihre Immobilienengagements weiter auf hohem Niveau belassen, wenn nicht sogar ausbauen.

Lassen Sie mich an einem Beispiel aus unserem Kundenkreis zeigen, welcher Hebel in dieser Entwicklung liegt:

Einer unserer langjährigen Kunden - ein berufsständisches Versorgungswerk - verfügte im Jahr 2000 über ein Gesamtinvestmentportfolio von 14 Milliarden Euro. Davon waren vier Prozent, also rund 500 Millionen Euro, in Immobilien investiert.

Mittlerweile ist das Gesamtinvestmentportfolio dieses Kunden auf 25 Milliarden Euro gewachsen und die Immobilienquote hat sich gleichzeitig auf acht Prozent verdoppelt. Seine Immobilieninvestments haben sich damit auf zwei Milliarden Euro vervierfacht.

Was zeigt dieses Beispiel? Unsere Kunden wachsen insgesamt rasant. Um dieses Wachstum effizient zu managen MÜSSEN sie diversifizieren. Sie setzen dabei auf Investment Manager, die ihnen eine entsprechend breite Vielfalt über alle Anlageklassen, Risikoprofile und Märkte hinweg aus einer Hand bieten.

Für uns als paneuropäisch agierender Investment Manager heißt das: Wir müssen ein starker und stabiler Partner sein, der europaweit die beste Leistung und den besten Kundenservice bietet. Das gelingt nur mit einer entsprechenden strategischen Größe. Das zeigt auch ein Blick auf den Markt der in Europa tätigen Investment Manager. 2012 betrug das durchschnittlich betreute Immobilienvermögen der Top 10 Investment Manager knapp 24 Milliarden Euro. Heute beträgt es mehr als 40 Milliarden Euro – ein Anstieg von über 70 Prozent in nur fünf Jahren. Das bedeutet: Ohne die jüngsten Unternehmensübernahmen wäre PATRIZIA heute kein Top 10 Player und würde damit vom Radar vieler insbesondere institutioneller Kunden verschwinden.

Wie in allen anderen Branchen längst üblich, gilt also inzwischen auch für die Immobilienbranche “GROW or GO” – also wachsen oder weichen. Diesem Credo hat PATRIZIA sich schon immer gestellt – und tut das auch in Zukunft.

Die strengeren Anforderungen an Risikomanagement und Reporting – sowohl seitens der Aufsichtsbehörden wie auch seitens unserer Kunden – wird die Entwicklung zu größeren Einheiten noch verstärken. Hinzu kommt die fortschreitende Digitalisierung unserer Branche, die uns hilft schneller neue Effizienz- und Größeneffekte zu realisieren, die aber auch erhebliche Investitionen erfordert.

Wir wollen die Entwicklungen unserer Branche weiterhin als unabhängiger, führender und starker Marktteilnehmer maßgeblich mitgestalten.

Deshalb haben wir die klare Ambition, DER führende globale Partner für Immobilien-Investments mit paneuropäischem Fokus zu sein.

Dabei werden wir die Balance wahren: Wir wollen die erste Adresse für neue, global ausgerichtete institutionelle Anleger sein. Und wir werden selbstverständlich weiterhin unsere jahrelang gewachsene Kundenbasis in Deutschland und Europa pflegen und ausbauen – nicht zu vergessen unser Privatkundengeschäft mit geschlossenen Immobilienfonds, welches sich seit Gründung 2015 hervorragend entwickelt hat. Die Arbeit für große globale UND kleine und mittlere nationale Kunden ist eine enorme komplementäre Chance:

Was heißt das? Unsere etablierten langjährigen Kunden aus unserem Heimatmarkt Deutschland bzw. der gesamten D-A-CH-Region wachsen ebenfalls und ziehen immer mehr paneuropäische Produkte in Betracht. Mit unserer europaweiten Ausrichtung können wir sie künftig noch besser bedienen.

Hinzu kommt: Alle Investoren haben im Kern die gleichen Ansprüche, seien es kleinere Stiftungen, Sparkassen oder berufsständische Versorgungseinrichtungen aus Deutschland oder internationale Pensionfonds oder global agierende Staatsfonds. Sie alle erwarten von ihrem Investment Manager:

- eine starke Expertise mit langjährigem Track-Record für den jeweiligen lokalen Immobilienmarkt
- innovative Ideen für attraktive Investments – gestützt von intelligentem Research und höchster Qualität bei der Umsetzung
- ein transparentes, umfassendes und verständliches Reporting
- und nicht zuletzt natürlich ein attraktives Risiko-Rendite-Profil ihres Investments.

Bei der Weiterentwicklung von PATRIZIA werden wir die Stärken, die uns groß gemacht haben, bewahren und ausbauen. Hier meine ich in erster Linie unsere Präsenz in den wichtigen europäischen Immobilienmärkten, die in dieser Form einzigartig ist. Denn eines ist klar: Immobilien bleiben immer ein lokales Geschäft!

Wir werden unsere Angebots-Plattform so weiterentwickeln, dass wir zusätzlich zu unserer angestammten Kundenbasis globale Investoren mit paneuropäischem Fokus optimal bedienen können. Wir werden unser Unternehmen konsequent auf weiteres europaweites Wachstum ausrichten. Und wir stellen unsere Organisation neu auf und optimieren sie: Um dieses Wachstum zu unterstützen und uns gleichzeitig FIT für künftige Herausforderungen zu machen.

Meine Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

vor den genannten Hintergründen haben wir unsere jüngsten Unternehmensankäufe getätigt. Lassen Sie mich kurz erklären wie SparInvest, TRIUVA und Rockspring uns strategisch verstärken:

- Sparinvest gehört seit Oktober 2017 zur PATRIZIA und firmiert heute als PATRIZIA Multi Managers. Das 2005 in Kopenhagen/Dänemark gegründete Unternehmen ist auf Dachfondsinvestments bei Immobilien mit weltweitem Anlagehorizont spezialisiert. Mit PATRIZIA Multi Managers haben wir unsere Produktpalette ergänzt und bieten unseren Kunden nun auch die Möglichkeit, ihr Portfolio global zu diversifizieren. Des Weiteren konnten wir lokal unsere Position bei dänischen Investoren deutlich stärken.
- Was TRIUVA angeht, so führen wir deren Weg, europaweit für Kunden in Gewerbeimmobilien zu investieren, erfolgreich fort, allerdings mit dem Vorteil, dass wir ein größeres paneuropäisches Netzwerk anbieten und über eine langfristig stabile Eigentümerstruktur verfügen. Gleichzeitig stärken wir unsere Position als größter Anbieter von institutionellen Immobilienspezialfonds in Deutschland. Zudem gelingt uns mit der Übernahme von TRIUVA mit ihren Kavernen der Einstieg in die Assetklasse Infrastruktur.
- Über Rockspring erhalten wir Zugang zu neuen, internationalen Kunden, die nun auch von unserer paneuropäischen Plattform profitieren. So verfügt Rockspring über mehr als 120 institutionelle Kunden, von denen jeder Dritte von außerhalb Europas kommt. Gleichzeitig bauen wir unseren Investmenthub in London deutlich aus. Hier werden wir künftig mit über 100 Mitarbeitern vor Ort sein.

Insgesamt festigen wir also unsere Position als einer der führenden unabhängigen Immobilien-Investmentmanager in Europa: Nicht konzern- oder bankengebunden suchen wir für unsere Kunden stets die Objekte und Projekte, bei denen wir für sie den größten Mehrwert sehen. Alle drei strategischen Zukäufe tragen dazu bei, dass PATRIZIA heute größer, diversifizierter, paneuropäischer und – dies ist vor allem für Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre relevant – insgesamt stabiler und wachstumsstärker ist.

Mit diesen Akquisitionen haben wir außerdem den Anteil der wiederkehrenden Erlöse aus dem Asset Management an unseren Gesamterlösen bereits signifikant erhöht. Auf Basis unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2018 steigt deren Anteil von 44% auf 58%. Damit wird unsere Umsatz- und Ergebnisplanung verlässlicher und unabhängiger von Marktschwankungen. Mit dieser breiteren und stabileren Basis können wir auch in einem schwierigeren Marktumfeld erfolgreich und profitabel agieren.

Denn als Immobilien-Experten wissen wir: Ein Haus macht man am besten bei gutem Wetter „wetterfest.“ Für uns heißt das: Wir nutzen den Rückenwind aus dem aktuell günstigen Marktumfeld, um uns auch auf künftige Marktkrisen optimal vorzubereiten.

Trotz allem Optimismus für die Zukunft wissen wir doch, dass jedem Aufschwung irgendwann mal ein Abschwung folgen wird. Und genau dafür gilt es sich vorzubereiten. Denn jede Krise birgt auch neue Chancen. Anders ausgedrückt: Man sollte keine Krise versäumen, denn starke Unternehmen nutzen genau diese Marktphasen, um noch stärker zu werden, indem sie beispielsweise kriselnde Unternehmen übernehmen.

Meine Damen und Herren,

wir haben uns aus guten Gründen weiterentwickelt:

- um weiterhin besten Kundenservice zu bieten,
- neue globale Kunden für uns zu gewinnen,
- weiteres Wachstum zu ermöglichen,
- und das Unternehmen stabil aufzustellen.

Mit der Integration der neu erworbenen Unternehmen werden wir gleichzeitig die Chance konsequent nutzen, die Organisation von PATRIZIA flexibler, agiler und vor allem paneuropäischer aufzustellen. Gemäß unserem Leitbild für die Integration „Das Beste aus allen Welten“ übernehmen wir nicht nur Vermögenswerte und Kundenbeziehungen, sondern vor allem auch die wertvolle Erfahrung, Kompetenz und Kultur von neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die wir für unsere künftige paneuropäische Entwicklung bestmöglich nutzen wollen.

Wir verbinden die Chancen von Integration und Weiterentwicklung und verlieren dabei nicht den Fokus auf unser operatives Geschäft. Denn unsere Kunden erwarten von uns höchste Qualität und zuverlässige Dienstleistungen auch im Zuge unserer verstärkten paneuropäischen Ausrichtung. Und genau das bieten wir ihnen.

Lassen Sie mich Ihnen nun die wesentlichen Elemente unserer neuen Organisation – ausgehend vom englischen Begriff „Target Operating Model“, kurz „TOM“ - vorstellen.

Kern des TOM ist die Kombination aus unserer unverändert starken lokalen Präsenz in den wichtigen europäischen Investment-Märkten mit einer klaren paneuropäischen Ausrichtung.

Unser Asset Management ist weiterhin lokal organisiert mit starken Teams vor Ort, die in drei Regionen zusammengefasst sind: Die D-A-CH Region, Nord-West-Europa und Süd-West-Europa. Unser einzigartiges europaweites Netzwerk mit lokaler Präsenz und Kompetenz bleibt also weiterhin eine unserer wichtigsten Stärken.

Alle weiteren Funktionen – wie beispielweise Fund Management, Transactions Fund Services ebenso wie Research oder Corporate Finance sind künftig paneuropäisch ausgerichtet. Die Mitarbeiter dort arbeiten jeweils als EIN Team, unabhängig davon in welcher Region, welchem Land oder welcher Stadt sie ansässig sind. Zugleich sind diese Mitarbeiter mit paneuropäischer Verantwortung Teil der jeweiligen lokalen Einheit von PATRIZIA. Lokale Teams und paneuropäische Funktionen unterstützen sich also gegenseitig im Rahmen dieses europaweiten Partnerschaftsmodells.

Damit einhergehend haben wir unsere Führungsstruktur angepasst, gestrafft und überlappende Verantwortungsbereiche abgebaut. Bei der Besetzung der Führungspositionen innerhalb der neuen Organisation haben wir den gleichen Ansatz „Das Beste aus allen Welten“ verfolgt: Unser neues Senior Management Team besteht aus erfahrenen Führungskräften, die zuvor bereits für PATRIZIA, Rockspring, TRIUVA oder Sparinvest gearbeitet haben. Erfahrung, Kompetenz und eine klare paneuropäi-

sche Einstellung und Identifikation - auf Neudeutsch „Mindset“ - waren uns bei der Auswahl besonders wichtig.

Meine Damen und Herren,

neben anspruchsvollen Märkten und steigenden Erwartungen einer immer diverseren und globaleren Kundschaft verändert die Digitalisierung unser Geschäft fundamental. Unser klarer Anspruch: Wir werden beim Thema Digitalisierung Vorreiter sein. Mit Hilfe neuer Technologien können wir unsere Organisation effizienter und schlanker aufstellen, unser Geschäftsmodell schneller anpassen und - wo sinnvoll - neu „erfinden“. Digitale Lösungen sind eine wesentliche Voraussetzung, um neue attraktive Dienstleistungen und Produkte zu entwickeln.

Digitalisierung ist deshalb ein Kernelement unserer Strategie und Organisation. Wir alle wissen, die Immobilienbranche gehört nicht unbedingt zu den Vorreitern bei der Digitalisierung. Digitalisierung hat für uns als Teil der Transformation Top Priorität. Wir machen uns dabei die Erfahrungen unserer zugekauften Unternehmen zunutze, bauen eine moderne einheitliche IT Infrastruktur auf und können so unseren Vorsprung in der Branche bei der Entwicklung von innovativen Produktideen als strategischen Vorteil nutzen.

Auch bei der Digitalisierung geht es letztlich darum, agil und wandlungsfähig zu sein, sich neuen Herausforderungen schneller anzupassen und die damit verbundenen neuen Chancen zu nutzen. Wir werden mit der Digitalisierung unsere Wandlungsfähigkeit weiterentwickeln, die PATRIZIA seit der Gründung vor mehr als 30 Jahren auszeichnet und antreibt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich habe es bereits betont: Gerade bei Veränderungsprozessen und bei der Weiterentwicklung von Strategie und Geschäftsmodell, darf die Leistungsfähigkeit im operativen Geschäft niemals aus dem Fokus geraten. Denn nur wenn wir hier unsere Hausaufgaben sorgfältig machen und weiterhin die Extra-Meile für unsere Kunden gehen, gewinnen wir den Spielraum, um unsere nachhaltige Zukunftsfähigkeit zu planen.

Deshalb bin ich froh und stolz, dass wir neben den strategischen Fortschritten auch im operativen Alltag erfolgreich waren. Wir haben 2017 Immobilientransaktionen im Volumen von 6 Milliarden Euro realisiert und dabei sowohl das Volumen der Käufe wie auch der Verkäufe gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert. Dabei waren wir in allen Schlüsselmärkten aktiv: unter anderem in Deutschland, Großbritannien, Irland, Nordics und den Niederlanden. Und wir haben in allen wichtigen Asset-Klassen wertschaffende Transaktionen realisiert.

Hier eine kleine Auswahl: So haben wir beispielsweise im September 2017 für eines unserer Individualmandate eines der größten Portfolien im Bereich Einzelhandelsimmobilien angekauft, das in den vergangenen Jahren in Deutschland gehandelt wurde. Es umfasst 85 Objekte mit einem Gesamtwert von 400 Millionen Euro. Wir haben diesen Ankauf wie viele weitere Transaktionen „Off-Market“ – also außerhalb von Bieterverfahren - realisiert, was den Mehrwert unserer tiefen lokalen Vernetzung in die jeweiligen Märkte unterstreicht.

Im Büro-Segment haben wir jüngst den Gallileo-Büroturm als eines der großen Landmark-Immobilien in Frankfurt am Main im Auftrag einer Gruppe institutioneller Investoren aus Südkorea zum Ende der geplanten Haltedauer sehr erfolgreich verkauft.

Auch in der Nutzungsklasse Hotel haben wir unsere Position ausgebaut und insgesamt sechs Projekte in zentralen Großstadtlagen erworben. Mit diesen Objekten hat das im Hotelbereich verwaltete Immobilienvermögen mittlerweile die Schwelle von 600 Millionen Euro überschritten.

Im Bereich Wohnen haben wir durch Ankäufe in Deutschland, Dänemark und den Niederlanden das Portfolio ebenfalls deutlich ausgebaut.

Und last but not least haben wir 2017 in Großbritannien verschiedene Businessparks nach erfolgreichem Management wertsteigernd veräußert.

In diesem Zusammenhang möchte ich natürlich unser erfolgreiches Geschäft im Bereich der Immobilien-Publikumsfonds für Privatanleger nicht unerwähnt lassen: Dieses haben wir Ende 2015 gestartet und konnten in den ersten beiden vollen Geschäftsjahren bereits sechs Fonds mit einem Zielvolumen von 400 Millionen Euro auflegen, in die rund 3.000 Privatanleger investiert haben. Tendenz weiter stark steigend.

Insgesamt haben uns institutionelle wie private Anleger allein im Jahr 2017 Eigenkapital in Höhe von 2,2 Milliarden Euro anvertraut. In den letzten sechs Jahren hat PATRIZIA somit über 10 Milliarden Euro Eigenkapital von ihren Kunden gewinnen können – ein deutlicher Beweis dafür, welches Vertrauen PATRIZIA in der Branche genießt.

Sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich noch etwas zu einem Thema, das mich persönlich sehr berührt hat, sagen und nochmals richtig stellen: Das „Handelsblatt“ hatte im Februar, offensichtlich auf Grundlage von Fehlinformationen aus dem politischen Raum vor dem Hintergrund der bevorstehenden bayerischen Landtagswahlen, den Verdacht erhoben, beim Erwerb der GBW im Jahr 2013 seien Gelder aus Russland und/oder Schwarzgelder beteiligt gewesen. Diese unwahren Behauptungen haben uns schwer getroffen. Schließlich leben wir von dem Vertrauen, das man uns schenkt – wie eben ja auch ausgeführt.

Umso mehr freue ich mich, dass wir uns gegen diese Falschberichterstattung erfolgreich wehren konnten. Nachdem wir im März eine einstweilige Verfügung vor dem Landgericht Hamburg gegen diese Falschberichterstattung erwirkt haben, hat nun sowohl das „Handelsblatt“ als Verlag als auch jeder einzelne Redakteur dieser mit falschen Verdächtigungen konstruierten Geschichte die gerichtliche Verfügung inzwischen vollumfänglich und rechtsverbindlich anerkannt. Sämtliche in diesem Zusammenhang stehenden Artikel hat das Handelsblatt aus ihren Online-Archiven gelöscht.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

all die genannten Zahlen und Beispiele sind das Ergebnis der Kompetenz und des Engagements des gesamten PATRIZIA Teams. Ich möchte mich deshalb an dieser Stelle ganz herzlich bei allen Kolleginnen und Kollegen bedanken, die wieder unermüdlich, leidenschaftlich und über alle Abteilungen hinweg einen super Job gemacht haben! Ihr seid toll und ohne euch wäre all das nicht möglich. Danke dafür, natürlich auch im Namen des gesamten Vorstandsteams!

PATRIZIA ist operativ sehr erfolgreich, hat Strategie und Geschäftsmodell auf die steigenden Anforderungen unserer Kunden und die Herausforderungen der Märkte ausgerichtet. Am wichtigsten aber ist: Wir haben eine klare Vision für unsere Zukunft. Wir als PATRIZIA haben jetzt die große einmalige Chance, der führende globale Partner für paneuropäische Immobilieninvestments zu werden. Und wir

werden diese Vision mit Mut, Entschlossenheit und unserer Leidenschaft für Immobilien konsequent verfolgen.

Wir bei PATRIZIA:

- sind überzeugt, dass Leistung von innovativen Köpfen ausgeht
- wollen immer einen Schritt voraus sein und einen positiven Wertbeitrag für unsere Kunden, Partner und lokalen Gemeinschaften leisten
- wissen, dass wir nur so die operative Exzellenz erreichen, auf die unsere Stakeholder vertrauen
- und wir wollen der Maßstab für unsere Branche sein

Das führt zu unserem grundlegenden Anspruch:

PATRIZIA – „building communities and sustainable futures“.

Oder etwas verständlicher: Communities aufbauen und nachhaltig Zukunft gestalten.

Wir bilden Gemeinschaften, in denen wir alle bei PATRIZIA zusammenarbeiten, wir kooperieren mit unseren Geschäftspartnern und Kunden und wir engagieren uns, dort wo wir tätig sind, für die Gesellschaft.

Auf diese Weise schaffen wir eine nachhaltige Zukunft – sei es als bevorzugter Arbeitgeber, als vertrauenswürdiger Investment Manager, oder als lokaler Entwickler neuer Nachbarschaften.

Und nicht zuletzt schaffen wir genau damit auch nachhaltigen Wert für das Unternehmen und damit für Sie als Aktionäre.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich möchte es zum Abschluss meiner Rede natürlich nicht versäumen Danke zu sagen. Mein Dank geht zunächst an Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre. Viele von Ihnen begleiten uns seit vielen Jahren – und Ihr Vertrauen und Ihre Verbundenheit ehrt uns sehr. Seien Sie versichert: Wir tun alles, um uns beides auch weiterhin zu erhalten.

Bedanken möchte ich mich des Weiteren bei unserem Aufsichtsrat für die gute, stets konstruktive und immer respektvolle Zusammenarbeit. Ein besonderer Dank gilt an dieser Stelle auch meinen drei Vorstandskollegen, Anne Kavanagh, Karim Bohn und Klaus Schmitt. Ich freue mich mit euch – aber auch mit Ihnen allen! – mit der nun größeren, paneuropäischen PATRIZIA in die nächste spannende Entwicklungsphase zu gehen.

Ich übergebe nun das Wort an meinen Kollegen, unseren Finanzvorstand Karim Bohn, der Ihnen die Details zur Geschäfts- und Ergebnisentwicklung sowie zur Finanzlage von PATRIZIA erläutern wird.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!