

## **Deutsche Annington überzeugt als attraktiver Dividentitel**

Rede von Rolf Buch

Vorstandsvorsitzender der Deutschen Annington Immobilien SE

*Es gilt das gesprochene Wort.*

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der Deutschen Annington Immobilien SE hier in der Düsseldorfer Rheinterrasse.

Im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie herzlich als Aktionäre und damit als Eigentümer unseres Unternehmens und möchte mich persönlich bei Ihnen kurz vorstellen. Das werden im Anschluss auch meine beiden Vorstandskollegen Klaus Freiberg und Stefan Kirsten tun. Schließlich sollten Sie ja wissen, mit wem Sie es zu tun haben und wem Sie Ihre Investition in die Deutsche Annington anvertrauen.

Mein Name ist Rolf Buch. Seit etwas mehr als einem Jahr bin ich CEO der Deutschen Annington. Gestartet habe ich meine Berufslaufbahn bei Bertelsmann. Über 22 Jahre habe ich dort in verschiedenen Positionen die Dienstleistungsgeschäfte entwickelt. In den letzten Jahren war ich CEO der arvato AG und gleichzeitig im Vorstand der Bertelsmann AG. Ich bin verheiratet und habe zwei Kinder.

*Klaus Freiberg (COO): Ich bin seit dem 1. Februar 2010 Mitglied des Vorstandes der Deutschen Annington und als COO verantwortlich für das operative Geschäft.*

*Zuvor war ich bei arvato als Geschäftsführer zuständig für Outsourcing-Projekte und verantwortlich für mehr als 6.000 Mitarbeiter.*

*Dr. A. Stefan Kirsten (CFO): Seit Anfang 2011 bin ich Mitglied des Vorstandes der Deutschen Annington und verantwortlich für die Finanzen unseres Unternehmens. 2013 habe ich die Refinanzierung der Deutschen Annington begleitet, darunter auch den Börsengang des Unternehmens.*

*Vor der Deutschen Annington war ich CEO des Handels- und Immobilienkonzerns Majid Al Futtaim Group LLC in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Finanzvorstand bei der Metro AG und der ThyssenKrupp AG.*

Bevor ich auf das Geschäftsjahr 2013 zu sprechen komme und Ihnen unsere Pläne und Strategien für die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens vorstelle, möchte ich eingangs gerne auf unsere übergeordneten Chancen und Perspektiven durch den Börsengang im vergangenen Jahr zu sprechen kommen.

Der erfolgreiche Börsengang im letzten Jahr war ein wichtiger Meilenstein für unser Unternehmen. Er erhöht unsere Freiheitsgrade und Gestaltungsmöglichkeiten in vielfacher Hinsicht. Der Börsengang gibt uns die Freiheit, uns am Kapitalmarkt mit zusätzlichen und attraktiven Möglichkeiten deutlich günstiger zu finanzieren. Ganz wesentlich sind darüber hinaus die damit verbundenen neuen Gestaltungsmöglichkeiten, unser Unternehmen als größtes deutsches Wohnungsunternehmen weiterzuentwickeln und unserer Verantwortung als Marktführer gerecht zu werden.

Wir standen in den vergangenen Jahren in der Kritik, dass wir uns nicht genug um unsere Mieter gekümmert hätten. Teilweise war das berechtigt. Wir haben die Kritik nicht an uns abprallen lassen, sondern uns intensiv damit auseinandergesetzt.

Meine persönliche Überzeugung ist es, dass Unternehmen – ganz gleich ob an der Börse notiert oder nicht – nur dann langfristig Erfolg haben werden, wenn sie nicht nur einen Mehrwert für ihre Eigentümer liefern, sondern auch einen Mehrwert für die Mieter und damit die Gesellschaft schaffen. Bezahlbarer und attraktiver Wohnraum ist die Voraussetzung für zufriedene Mieter. Bezahlbarer, attraktiver und lebenswerter Wohnraum ist aber auch ein Mehrwert für die Gesellschaft.

Diesen Kurswechsel haben wir konsequent eingeleitet. Ich werde später noch auf konkrete Punkte eingehen. Vorstand, Führungskräfte und Mitarbeiter haben sich hierzu bekannt. Das zeigt sich auch daran, dass die Gehälter von Vorständen und Führungskräften nicht nur durch Finanzkennzahlen bestimmt werden, sondern auch direkt an die Zufriedenheit unserer Mieter gekoppelt sind.

Wir sind hier bereits deutlich besser geworden. Daher möchte ich, auch im Namen von Klaus Freiberg und Stefan Kirsten, denen danken, die für den außerordentlichen Erfolg dieses Konzerns Tag für Tag Ihren Beitrag leisten – unseren Mitarbeitern! Wenn Sie gleich hören, was wir im vergangenen Jahr, aber auch bereits in den ersten vier Monaten in 2014 alles geschafft und verbessert haben, wissen Sie: das geht nur mit einem qualifizierten und

hochmotivierten Team. Unsere Mitarbeiter sind die Basis und der Garant für den zukünftigen Erfolg der Deutschen Annington.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich möchte mit Ihnen kurz auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2013 zurückblicken. Der Höhepunkt war sicherlich der Börsengang im Juli vergangenen Jahres. Bei einem Emissionspreis von 16,50 Euro je Aktie und der Ausgabe von 24,4 Millionen neuer Aktien an Sie, meine Damen und Herren, flossen uns etwa 400 Millionen Euro für die weitere Entwicklung der Deutschen Annington zu. Seit dem Börsengang hat sich der Kurs unserer Aktie sehr erfreulich entwickelt. Bezogen auf den gestrigen Schlusskurs von 21,30 Euro beträgt die Kurssteigerung 29 Prozent.

Im Zuge der erfolgreichen Kapitalerhöhung von Anfang März diesen Jahres mit einem Volumen von 16 Millionen neuen Aktien und der gleichzeitigen Platzierung von 11 Millionen Aktien durch unseren Altaktionär CPI, hat sich die Aktionärsstruktur der Deutschen Annington verändert und - was sehr positiv ist - der Streubesitz deutlich erhöht.

Unsere größten Aktionäre sind heute neben Monterey Holding mit zwei Dritteln der Stimmrechte, die Norges Bank, CPI und Sun Life. Insgesamt verfügen wir so schon heute über eine Aktionärsstruktur, die gut zu unserer auf nachhaltigen und langfristigen Erfolg ausgerichteten Strategie passt.

Die international renommierte Ratingagentur Standard & Poor's lobt unser Vorgehen und hat der Deutschen Annington im letzten Sommer als erstem und bisher einzigem deutschen Immobilienunternehmen ein Investment-Grade-Rating verliehen. Gerade die derzeit sehr stark nachgefragten unbesicherten Unternehmensanleihen haben wir zuletzt intensiv genutzt, um unsere Passivseite in ein ausgewogenes und langfristiges Fälligkeitsprofil unserer Verschuldung umzuwandeln.

Das zahlt sich auch für Sie als Aktionäre aus: Die durchschnittliche Fälligkeit unserer Verbindlichkeiten stieg auf mehr als acht Jahre, und die durchschnittlichen Kosten unserer Finanzierungen sanken von 4,4 Prozent Ende des Jahres 2012 auf 3,3 Prozent Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres.

Wir sprechen über Einsparungen in Höhe von etwa 55 Millionen Euro – pro Jahr.

Unterm Strich müssen wir also in Zukunft weniger unserer Erträge für Zinszahlungen aufwenden. Wir können dieses Geld in unser Portfolio investieren und Ihnen eine Dividende zahlen, was für das abgelaufene Geschäftsjahr erstmals passieren wird.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, pro Aktie 70 Cent zu zahlen. Auf Basis des Schlusskurses vom 30. Dezember 2013 von 18 Euro entspricht das einer Rendite von 3,9 Prozent.

Da diese Zahlung aus unserem steuerlichen Einlagenkonto geleistet wird, wird Ihnen diese Dividende nach Ihrer Zustimmung ab dem kommenden Montag ohne Abzug von Steuern gutgeschrieben. Die ausgeschüttete Dividende ist somit eine Netto-Dividende, was unsere Positionierung als Dividentitel mit einer hohen und planbaren Ausschüttungsquote unterstreicht.

Eine Dividende in dieser Höhe trägt dem Erfolg unseres Unternehmens im abgelaufenen Jahr angemessen Rechnung. Sie liegt in der Spitzengruppe deutscher Immobiliengesellschaften und erlaubt uns gleichzeitig, unser ambitioniertes Modernisierungsprogramm im laufenden Jahr solide zu finanzieren.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun – entsprechend den Vorgaben des Aktiengesetzes – die drei Gewinnabführungsverträge erläutern, die unter den Tagesordnungspunkten 8 bis 10 der Hauptversammlung zur Zustimmung vorgelegt werden.

Es handelt sich hierbei um inhaltlich identische Gewinnabführungsverträge zwischen der Deutschen Annington Immobilien SE jeweils als Obergesellschaft und der Deutschen Annington Holding Sechs GmbH, der Viterra Holdings Eins GmbH und der Deutschen Annington Dritte Beteiligungsgesellschaft mbH, seit dem 2. März 2014 firmierend als Deutsche Annington Acquisition Holding GmbH, als jeweilige Untergesellschaft.

Ausführliche Informationen zu den Gewinnabführungsverträgen haben Sie bereits mit den schriftlichen gemeinsamen Vertragsberichten erhalten, die zusammen mit der Einladung für diese Hauptversammlung auf der Internetseite der Gesellschaft zugänglich gemacht wurden und auch in dieser Hauptversammlung ausliegen.

Ihr Einverständnis voraussetzend, verzichte ich deshalb darauf, hier noch einmal alle Einzelheiten vorzutragen. Lassen Sie mich stattdessen kurz einige wesentliche Aspekte erläutern:

Grund für den Abschluss der vorgelegten Gewinnabführungsverträge ist es, eine körperschaft- und gewerbesteuerliche Organschaft zwischen der Deutschen Annington Immobilien SE und der jeweiligen Untergesellschaft herzustellen.

Das jeweilige körperschaft- und gewerbesteuerliche Organschaftsverhältnis ermöglicht eine Konsolidierung des Einkommens der jeweiligen Untergesellschaft mit den Gewinnen und Verlusten der Deutschen Annington Immobilien SE durch eine Zusammenfassung der steuerlichen Ergebnisse auf den Bilanzstichtag. Zudem können gewerbesteuerliche Doppelbelastungen durch ein Organschaftsverhältnis vermieden werden.

Um dieses Ziel zu erreichen, verpflichten sich die jeweiligen Untergesellschaften während der Vertragsdauer ihren gesamten Gewinn an die Deutsche Annington Immobilien SE abzuführen. Die Deutsche Annington Immobilien SE ist entsprechend den Vorschriften des Aktiengesetzes im Gegenzug verpflichtet, während der Vertragsdauer etwaig entstehende Verluste der jeweiligen Untergesellschaft auszugleichen.

Der Vorstand der Deutschen Annington Immobilien SE hat die Vor- und Nachteile der Gewinnabführungsverträge vor seiner Entscheidung über die Vertragsabschlüsse sorgfältig abgewogen. Unter Berücksichtigung der positiven Wirkung eines Organschaftsverhältnisses, die weiter verstärkt werden kann durch den Abschluss von weiteren Unternehmensverträgen auf den nachgelagerten Konzernebenen, hat die zusammenfassende Beurteilung der Verträge aus Sicht des Vorstands der Deutschen Annington Immobilien SE ergeben, dass diese Verträge für die Deutsche Annington SE vorteilhaft sind.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen daher vor, den Gewinnabführungsverträgen jeweils zuzustimmen.

Ein weiterer Tagesordnungspunkt ist die Beschlussfassung über die Schaffung eines Genehmigten Kapitals. Lassen Sie mich bitte an dieser Stelle kurz den Hintergrund erläutern.

Neben dem organischen Wachstum aus einem funktionierenden operativen Geschäft und einer damit verbundenen attraktiven und nachhaltigen Dividendenausschüttung, können Akquisitionen eine bedeutende Rolle spielen, um unser Geschäftsmodell kontinuierlich weiterzuentwickeln. Für größere Transaktionen benötigen wir kurzfristigen Zugang zu Eigen- und Fremdkapital, um sich bietende Opportunitäten zu nutzen und den Verkäufern Transaktionssicherheit bieten zu können. Dies ist unser wesentlicher Wettbewerbsvorteil.

Meine Damen und Herren,

Ich will aber deutlich sagen, dass wir diese Maßnahme nicht als Freibrief für ein Akquisitionsgebahren um jeden Preis verstehen. Nach wie vor ist für jede mögliche Transaktion jedes unserer vier harten Kriterien zwingend.

Diese Kriterien sind:

Erstens das neue Portfolio muss zu unserem bestehenden Portfolio passen.

Zweitens den FFO pro Aktie erhöhen.

Drittens darf sie den NAV nicht verwässern,

und viertens natürlich unser BBB-Rating nicht gefährden.

Erst wenn all diese Kriterien erfüllt werden können, setzen wir uns intensiv und abschließend mit der Transaktion auseinander – bevor wir sie dem Aufsichtsrat präsentieren, der natürlich auch noch einmal unabhängig prüft und kritisch hinterfragt – also als weitere Kontrollinstanz Ihrer Interessen zu verstehen ist.

Erst nach einem positiven Beschluss des Aufsichtsrats könnte es zu einem Angebot kommen, im Zuge dessen die Finanzierung optimal zu strukturieren wäre. Hier könnte es zu dem Fall kommen, dass wir eine Kapitalerhöhung durchführen wollen, auf die wir angemessen vorbereitet sein wollen.

Insofern bitten wir Sie auch um die Zustimmung zu diesem Tagesordnungspunkt.

Sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich kurz auf die jüngst erfolgte teilweise Ausnutzung des bestehenden Genehmigten Kapitals eingehen. Ausführliche Informationen hierzu haben Sie bereits mit der schriftlichen Einladung zu dieser Hauptversammlung erhalten. Insoweit darf ich Sie auf den Bericht zu Tagesordnungspunkt 11 hinweisen.

Vor diesem Hintergrund verzichte ich auch hier darauf, Ihr Einverständnis voraussetzend – und soweit ich keinen Widerspruch höre –, noch einmal alle Einzelheiten vorzutragen. Lassen Sie mich stattdessen kurz einige wesentliche Aspekte erläutern.

Mit Beschlüssen vom 28. Februar und 4. März 2014 hat der Vorstand entschieden, unter teilweiser Ausnutzung des bestehenden Genehmigten Kapitals, eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen in Höhe von 16 Millionen Euro unter Ausschluss des Bezugsrechtes der bestehenden Aktionäre durchzuführen. Alle 16 Millionen neuen Aktien konnten zu einem

Ausgabebetrag von je 19 Euro erfolgreich am Markt platziert werden. Der Bruttoemissionserlös lag bei 304 Millionen Euro.

Darüber hinaus hat der Vorstand am 28. Februar 2014 den Beschluss gefasst, eine Sachkapitalerhöhung unter teilweiser Ausnutzung des bestehenden Genehmigten Kapitals unter Ausschluss des Bezugsrechtes der Aktionäre vorzunehmen. Diesem Beschluss hat der Aufsichtsrat ebenfalls am 28. Februar zugestimmt. Hierzu soll das Grundkapital um 11.780.000 Euro erhöht werden. Die Aktien sollen geschaffen werden, um beim Vollzug des Erwerbs des Vitus-Portfolios Teile der Gesamtgegenleistung in Aktien zu begleichen. Der Vollzug dieser Transaktion und somit die Ausgabe der insgesamt 11.780.000 neuen Stückaktien ist für das vierte Quartal 2014 geplant.

Meine Damen und Herren,

ich möchte mit der Finanzierungsstrategie der Deutschen Annington fortfahren.

Ein Meilenstein in der Entwicklung unseres Unternehmens gelang uns im Juli vergangenen Jahres mit der Ablösung der GRAND-Verbriefung - zugleich Startpunkt unserer neuen, im Wettbewerb einzigartigen flexiblen Finanzierungsstruktur.

Diese besteht aus den drei Bausteinen Hypothekenkredite, strukturierte Immobilienfinanzierungen und Unternehmensanleihen.

Sie können wir je nach Marktlage und Situation optimal miteinander kombinieren, um in Bezug auf Kosten und Laufzeit die bestmögliche und günstigste Finanzierungslösung abzubilden.

Neben der Vorbereitung des Börsengangs und der maßgeblichen Optimierung unserer Finanzierungsstruktur haben wir auch unsere operative Entwicklung kontinuierlich verbessert. Ich kann Ihnen versichern: Unser Unternehmen befindet sich auf einem guten und erfolgreichen Weg!

So konnten wir in 2013 alle wesentlichen finanziellen und operativen Kennzahlen erneut verbessern.

Der FFO 1, die maßgebliche Kennzahl zur Beurteilung unserer operativen Leitungsfähigkeit, steigerte sich im Vergleich zum Vorjahr um 31,5 Prozent auf 223,5 Millionen Euro.

Der Nettovermögenswert NAV (Net Asset Value), erhöhte sich um 38,7 Prozent auf 4,782 Milliarden Euro.

Zudem konnten wir mit der erfolgreichen Veräußerung von mehr als 4.100 Wohnungen des Non Core-Bestands die Einheiten dieses Segments von ca. 5 Prozent auf ca. 3 Prozent des Verkehrswertes unseres gesamten Portfolios verringern. Mit dem Verkauf erhöht sich die durchschnittliche Qualität unseres Bestands.

Parallel sank die Leerstandsquote weiter auf nur noch 3,5 Prozent.

Für diese hervorragende Entwicklung gibt es vielfältige Gründe: Zum einen ist es die Bestätigung dafür, dass unsere gezielten Investitionen in unsere Gebäude und Wohnungen sowie die Serviceoffensive gegenüber unseren Kunden Früchte tragen – gerne führe ich die Punkte im Folgenden weiter aus. Zum anderen begünstigen auch strukturelle und gesellschaftliche Entwicklungen heute – und ausdrücklich auch langfristig – unser Geschäft.

Ein Umstand, der Ihrem Unternehmen, meine Damen und Herren, eine solide und dauerhafte Perspektive bietet.

Lassen Sie mich mit dem strukturellen Einfluss beginnen: Historisch ist der deutsche Markt ein Mietermarkt. Im europäischen Vergleich besitzen die Deutschen seltener eine eigene Immobilie. Die erwartete demografische und soziografische Entwicklung lässt die Nachfrage vor allem nach kleineren Wohnungen weiter steigen.

Diese Entwicklung zeigt sich besonders deutlich im Wachstum der 1-2-Personen-Haushalte, dem Zielmarkt der Deutschen Annington. Dieser Nachfrage steht nach heutigem Stand aber kein ausreichendes Angebot in Deutschland gegenüber, besonders vor dem Hintergrund, dass allein 2013 über 400.000 Menschen mehr aus dem Ausland zugezogen als ins Ausland fortgezogen sind, zehn Prozent mehr als im Vorjahr und so viel wie seit 20 Jahren nicht mehr.

Das sind Fakten, die die Attraktivität unseres Geschäftsmodells unterstreichen.

Mit zeitgemäßen und zukunftsorientierten Wohnkonzepten greifen wir auch einen weiteren gesellschaftlichen Megatrend auf und stellen uns der gesellschaftlichen Verantwortung eines Wohnungsunternehmens. Das Durchschnittsalter der Menschen in Deutschland steigt bis 2030 auf 47 Jahre, in weiten Teilen Ostdeutschlands sogar auf 50 Jahre. Der größte Anstieg am Anteil der Bevölkerung liegt dabei bei den über 80-Jährigen. Ihre Zahl wird bis 2030 um rund 60 Prozent steigen. Bereits heute sind fast 40 Prozent unserer Kunden über 60 Jahre alt.

Die Deutsche Annington folgt diesem demografischen Wandel und hat 2013 bereits rund 1.100 Wohneinheiten seniorengerecht und attraktiv umgebaut. Weitere 2.650 Einheiten werden in diesem Jahr folgen. Mit einem Investitionsvolumen von 300 Millionen Euro in den



nächsten Jahren leisten wir somit schon jetzt einen nennenswerten Beitrag zum seniorenfreundlichen Wohnen innerhalb unseres Gesamtportfolios.

Unser aktives Portfoliomanagement spiegelt aber nicht nur den gesellschaftlichen Wandel in Deutschland wider, es greift zugleich auch eine weitere gesamtgesellschaftliche Herausforderung auf.

So nimmt die Deutsche Annington schon heute eine Vorreiterrolle beim Thema Energieeinsparung und Energieeffizienz ein. Wir unterstützen die Bundesregierung bei ihrem Ziel, bis 2050 rund 80 Prozent Primärenergie einzusparen. Gemeinsam mit der Deutschen Energieagentur, der dena, haben wir hierzu einen branchenweit einmaligen Sanierungsfahrplan erstellt. Die Umsetzung ist bereits in vollem Gange und läuft hervorragend.

Das liegt vor allem daran, dass wir die Prozesse industrialisiert haben und über eine eigene Handwerkerorganisation verfügen, auf die ich gleich noch näher zu sprechen komme.

Bereits im Programmjahr 2013 haben wir insgesamt 2.300 Wohneinheiten aus unserem Bestand energetisch saniert.

Und in diesem Jahr werden weitere 5.000 Wohneinheiten energetisch aufgewertet. Insgesamt beläuft sich das Investitionsvolumen für unseren Beitrag zur Energiewende in den nächsten Jahren auf 500 Millionen Euro. Unsere Sanierungsquote wird 2014 mit über drei Prozent deutlich über der des Wettbewerbes von einem Prozent liegen.

Insgesamt haben wir die Ausgaben in unseren Wohnungsbestand im Geschäftsjahr 2013 erneut deutlich erhöht. Waren es 2010 noch 14 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche, so haben wir die Summe 2013 bereits auf rund 20 Euro gesteigert. Dieses Jahr werden es sogar 29 Euro pro Quadratmeter sein. Auch hier liegen wir weit über dem Branchendurchschnitt.

Ein weiterer zentraler Treiber für die künftige Ertragskraft der Deutschen Annington ist die Zufriedenheit unserer Kunden. Wir sind schon auf einem guten Niveau: geringer Leerstand, geringe Fluktuation, eine Mietvertragsdauer, die mit rund 15 Jahren deutlich über dem Bundesdurchschnitt liegt, aber natürlich wollen wir noch besser werden.

Deutschlandweit führen wir jeden Monat 750 Mietersprechstunden durch. Und täglich werden 1.300 telefonischen Mieteranfragen in kurzer Zeit bearbeitet.

Mit der Erweiterung wohnnaher Dienstleistungen wollen wir die Kundenbindung weiter steigern und generieren zugleich zusätzliches Wachstum und höheren Ertrag.

Ein Beispiel hierfür ist unsere Konzerntochter Deutsche TGS. Innerhalb von zwei Jahren gelang es, diese gemeinsam mit unserem Joint-Venture-Partner, der B&O Service und Messtechnik AG, zu einer der größten deutschen Handwerkerorganisation zu entwickeln. Dadurch konnten wir nicht nur das traditionelle Kerngeschäft erweitern, wir haben zugleich auch unsere unternehmerische Wertschöpfungskette wesentlich vertieft.

Mit Hilfe der Deutschen TGS, deren Mitarbeiterzahl wir im letzten Jahr um 65 Prozent auf 1.400 Vollzeitkräfte ausgebaut haben, verfügen nahezu alle Mieter der Deutschen Annington über einen Zugriff auf unsere Handwerker.

Das erleichtert Terminabsprachen, erhöht die Zuverlässigkeit bei notwendigen Reparaturarbeiten und führt zu einer deutlich größeren Zufriedenheit unserer Kunden. Die Deutsche TGS nimmt monatlich mehr als 32.000 Kundentermine wahr. Der Wachstumsprozess ist auch hier noch lange nicht abgeschlossen.

Einen besonderen Mehrwert für unsere Kunden konnten wir auch durch die Multimedia-Partnerschaft mit der Deutschen Telekom schaffen. So werden wir insgesamt 144.000 Wohnungen mit einem TV-Signal versorgen und sukzessive Glasfaserkabel-Verbindungen in unseren Beständen ausbauen.

Über 80 Prozent der Mieter erhalten durch die Partnerschaft erhebliche Kostenvorteile und zugleich eine technische Aufwertung ihrer Wohnungen.

Lassen Sie mich nun fortfahren mit einem weiteren Bestandteil unserer Unternehmensstrategie, der Akquisition.

Um auch weiterhin Wachstum und Ertragskraft für unser Unternehmen zu generieren, kann es hilfreich sein, Ausschau nach Unternehmen zu halten, die zu uns passen, die die Struktur unseres Portfolios ergänzen und somit die für unser Geschäft so wichtigen Skaleneffekte liefern.

Die anstehende Integration von insgesamt mehr als 41.000 Wohnungen der Vitus-Gruppe und der DeWAG erfüllt genau diese Kriterien. Über 30.000 Wohneinheiten von Vitus stärken zudem deutlich die Präsenz der Deutschen Annington an einigen größeren Standorten im Norden und Westen Deutschlands.

Die Integrationsmaßnahmen mit Blick auf die DeWAG haben unmittelbar nach Closing am 1. April begonnen. Wir liegen sehr gut im Zeitplan. Aufgrund der großen geographischen Überlappungen mit unserem Wohnungsbestand werden wir viele Synergieeffekte schnell nutzen können.

Das Portfolio der DeWAG zeichnet sich vor allem durch die hohe Qualität der Wohnungen in starken Wachstumsregionen mit günstigen demografischen Strukturen aus. Mit der Integration der DeWAG in die Organisation der Deutschen Annington können wir auch hier eine hohe gesamtunternehmerische Effizienz erzielen.

Mit diesen Transaktionen können wir unseren Wohnungsbestand insgesamt um rund 20 Prozent steigern. Die Deutsche Annington bestätigt damit die Position als größtes privates Wohnungsunternehmen Deutschlands.

Mit einer bundesweit starken Präsenz und unserer finanziellen Stärke verfügen wir auch weiterhin über eine hohe Attraktivität für Verkäufer großer Wohnungsbestände.

Wir wollen auch weiterhin Akquisitionen als „Turbo“ für künftiges Wachstum nutzen, sobald sich im Markt attraktive Opportunitäten ergeben. Hierbei geht es uns aber nicht um ein „Wachstum an sich“, wir lassen uns vielmehr auch künftig von der Frage leiten, ob wir unsere effiziente und preisbewusste Bewirtschaftung auf ein neues Portfolio übertragen können.

Liebe Aktionäre,

der Erfolg Ihres Unternehmens ist das Ergebnis einer Strategie, die die Ansprüche unserer Aktionäre wie auch die Ansprüche unserer Mieter gleichermaßen reflektiert. Im Wesentlichen besteht sie aus folgenden fünf Säulen:

**Erstens:** Wir steigern die operativen Kennzahlen durch eine effiziente Bewirtschaftung des Bestands.

**Zweitens:** Wir optimieren unsere Finanzierungskosten mit einer innovativen Finanzierungsstruktur.

**Drittens** generieren wir Mehrwert durch ein aktives Portfoliomanagement.

**Viertens** weiten wir die wohnungsnahen Dienstleistungen Schritt für Schritt aus.

Und **fünftens** nutzen wir unsere Möglichkeiten auch zur Akquisition zusätzlicher Portfolien.

Übersetzt auf das Geschäftsjahr 2014 heißt das:

- In die Modernisierung unserer Wohnungen und Gebäude investieren wir in diesem Jahr 150 Millionen Euro, eine Verdoppelung gegenüber 2013!

Die Instandhaltungsinvestitionen bleiben mit 160 Millionen Euro auf Höhe des Vorjahres.

- Wir steigern die durchschnittliche monatliche Ist-Miete je Quadratmeter zwischen 2,3 Prozent und 2,6 Prozent.

- Unsere Leerstandsquote von 3,5 Prozent wollen wir halten.

- Wir erwarten einen deutlichen Anstieg des FFO 1 ohne die Berücksichtigung der Zukäufe auf 250 bis 265 Millionen Euro, aus dem wir wieder 70 Prozent als Dividende an Sie ausschütten wollen.

- Unser Ziel ist eine weitere Steigerung der Kundenzufriedenheit.

- Unsere Handwerkerorganisation Deutsche TGS wollen wir weiter ausbauen und das Serviceangebot für unsere Kunden vergrößern.

Zum Schluss meiner Rede möchte ich folgende Punkte herausstellen:

Die Deutsche Annington hat sich gerade in jüngster Zeit vielen großen Herausforderungen erfolgreich gestellt und wird dies auch zukünftig tun. Schon vor dem Börsengang waren wir Deutschlands größtes privates Wohnungsunternehmen und unsere jüngsten Transaktionen haben dazu geführt, dass wir unsere Marktführerschaft weiter ausbauen konnten.

Neben den wirtschaftlichen Belangen ist es uns aber ebenso wichtig, ein zuverlässiger Partner zu sein. Partner für unsere Kunden, aber ebenso für unsere Ansprechpartner in der Wirtschaft und in der Politik.

Vor dem Hintergrund zweier so großer gesellschaftspolitischer Aufgaben wie der Energiewende und der demografischen Entwicklung, aber auch aktuellen Themen wie der Mietpreisbremse oder Modernisierungsumlage, ist eine enge, vertrauensvolle und nicht zuletzt kontinuierliche Zusammenarbeit mit der Politik auf allen Ebenen von hoher Bedeutung.

Wir stehen in regelmäßigem Dialog mit wichtigen Stadtvertretern und Mieterverbänden auf regionaler und Politikern bzw. Branchenverbandsvertretern auf Bundesebene und stellen

uns durch die vorhin von mir beschriebenen Maßnahmen sowie weiteren Aktivitäten im Rahmen der Deutschen Annington Stiftung unserer gesellschaftlichen Verantwortung.

Deutsche Wohnimmobilien werden von Investoren – zu Recht - als sichere Anlage gesehen. Auch die Diskussion um die Mietpreisbremse, von der wir nicht glauben, dass sie den Wohnungsmarkt entspannen wird, von der wir aber als Deutsche Annington nur in geringem Maße betroffen sind, kann und wird daran nichts ändern.

Gemeinsam mit meinem Führungsteam und den inzwischen fast 3.000 Mitarbeitern freue ich mich, den Wert der Deutschen Annington langfristig und nachhaltig zu steigern und dabei Mehrwert für unsere Aktionäre und für unsere Mieter zu bieten.

Im Namen des gesamten Vorstandes bedanke ich mich dafür, dass Sie uns als Aktionär Ihr Vertrauen schenken und uns aufmerksam begleiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!