

1 DIC Asset AG · Hauptversammlung 2009
2 7. Juli 2009, Deutsche Nationalbibliothek, Frankfurt am Main
3 Rede des Vorstandsvorsitzenden Ulrich Höller
4 (Es gilt das gesprochene Wort)

5

6

7 Meine sehr verehrten Damen und Herren,
8 ich begrüße Sie, auch im Namen meiner Vorstandskollegen Markus Koch und Dr.
9 Jürgen Schäfer, sehr herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

10

11 Vor gut einem Jahr habe ich an dieser Stelle gesagt: „Ich erwarte, dass am Ende
12 des Jahres unser Unternehmen nicht nur seine Sprinterqualitäten, sondern auch
13 seine **Ausdauerqualitäten** in einem schwierigen Marktumfeld unter Beweis ge-
14 stellt haben wird.“

15 Damals, also im Frühjahr 2008, hatten wir trotz bereits schwieriger Rahmenbedin-
16 gungen noch keinen Anlass, mit einer so ausgeprägten Dramatik zu rechnen, wie
17 sie weltweit das Wirtschaftsgeschehen beherrschen sollte und auch heute noch
18 beherrscht. Und gerade deshalb haben uns die Ausdauerqualitäten, die ich mit
19 unserer Ausrichtung für 2008 verbunden hatte, zu unseren Zielen geführt. Was
20 aber noch wichtiger ist: Wir benötigen diese Qualifikation heute mehr denn je.
21 Deshalb war es richtig, dass wir schon frühzeitig darauf hingearbeitet haben.

22

23 Bevor ich Ihnen die Einzelheiten des Geschäftsjahres 2008 präsentiere, gebe ich
24 Ihnen einen Überblick über das Umfeld, in dem wir heute agieren, und über unse-
25 re Strategie, mit der wir unsere künftigen Ziele erreichen wollen. Um es vorweg-
26 zunehmen: Die DIC Asset behauptet sich auch im aktuellen Marktgeschehen und
27 kommt damit in dem bekannt schwierigen Umfeld weiterhin sehr gut zurecht.

28

29 **[Chart 1. INTROCHART: Finanzkrise erfasst Realwirtschaft]**

30 Der weltweite Vertrauensverlust innerhalb des Bankensektors ist sicherlich das
31 prägende Moment des Jahres 2008. Er führte zu einer nie gekannten Verunsiche-
32 rung der Kapitalgeber und der Austrocknung der Märkte für die Finanzierung ge-
33 wöhnlicher Geschäftsaktivitäten in allen Branchen.

34 Bestärkt und ständig neu genährt wurde die Vertrauenskrise durch die dramati-
35 schen Ereignisse im Weltwirtschaftsgeschehen, die – neben der inzwischen allseits
36 vertrauten Bankensituation – im Wochentakt den bevorstehenden Niedergang
37 von Traditionsunternehmen in die Berichterstattung bringen.

38

39 Das gewohnte Geschäftsumfeld hat sich in diesem Kontext stark verändert und
40 die Unternehmenslandschaft neu sortiert.

41 Unter diesem Eindruck kamen Entscheidungen und Projekte in großem Stil zum
42 Erliegen: ein Domino-Effekt, weil in einer stark arbeitsteiligen und komplexen
43 Wirtschaft wie unserer ein jedes Unternehmen **auch auf das erfolgreiche, konse-**
44 **quente Handeln anderer Unternehmen** aufbaut.

45

46 [Chart 2. Rahmenbedingungen - Folgen für Immobilienunternehmen]

47 Für die Immobilienbranche waren die Folgen sofort und unmittelbar am **Finanzie-**
48 **rungs-** und am **Transaktionsmarkt** zu spüren. Kurz zusammengefasst bedeutet
49 das:

50 Rückgang der Transaktionszahlen und der Abschlussvolumina, allgemein sinkende
51 Kauf- und Verkaufspreise sowie ganz eklatante Schwierigkeiten potenzieller Käu-
52 fer, großvolumige Finanzierungen aufzustellen.

53 Dies wiederum hat Bestandshalter in Schwierigkeiten gebracht, die für ihre Im-
54 mobilien wegen geplanter Verkäufe nur kurzfristige Finanzierungen abgeschlos-
55 sen hatten. Denn nicht nur vors Neugeschäft, auch vor die Gewährung von Ver-
56 längerungen haben Banken hohe Hürden gelegt.

57

58 Den eingetrübten Konjunkturaussichten zyklisch nachgelagert hat sich am **Miet-**
59 **markt** für Gewerbeimmobilien die Nachfrage zurückhaltender entwickelt. Der
60 deutsche Mietmarkt ist allerdings aus verschiedenen Gründen robuster als die
61 anderen Märkte Europas.

62 Zusammenfassend lässt sich über unseren Markt festhalten: die Zyklen fallen kür-
63 zer und flacher aus als im europäischen Vergleich, damit ist das Rückschlagsrisiko
64 dann auch begrenzter. Eine klassische „Bubble“, das heißt ein extremes, übertrie-
65 benes Anziehen der Preise, ist in Deutschland nicht zu beobachten gewesen. Ein
66 Angebotsschock droht nicht, da sich in den deutschen Immobilienhochburgen
67 aktuell nur wenige Projekte tatsächlich in der Fertigstellungspipeline befinden,
68 somit auf absehbare Zeit nicht viele neue Flächen an den Markt kommen werden.
69 Einen kompletten Nachfrageeinbruch – sagen die Experten – kann und wird es
70 daher auch vor dem Hintergrund einer weiter schwachen Konjunktur nicht geben.

71

72 [Chart 3. Schwieriges Umfeld - DIC Asset gut behauptet]

73 Wie hat sich nun die DIC Asset in diesem schwierigen Fahrwasser behauptet? Vor
74 den eben geschilderten Hintergründen fällt das Fazit unzweifelhaft positiv aus:

75

- 76 • Die DIC Asset hat einen Konzernjahresüberschuss von 25,2 Millionen Euro
77 erzielt. Die Nachsteuerrendite der DIC Asset beträgt 12%, das ist unter den
78 schwierigen Bedingungen ein Spitzenwert in unserem Markt.
- 79 • Mit dem operativen Ergebnis von 53,2 Millionen Euro (EBDA) liegt die DIC
80 Asset robust und gut behauptet auf der Höhe des Vorjahres.
- 81 • Das FFO konnte um 8% auf 48 Millionen Euro gesteigert werden.

82

83 Die Robustheit des Ergebnisses ist in der langfristigen und auf Nachhaltigkeit fo-
84 kussierten Grundausrichtung der DIC Asset angelegt. Dazu gehört, dass wir grund-
85 sätzlich schnell und konsequent Anpassungen in dem Fokus unserer Aktivitäten
86 vornehmen können. Unser Geschäftsmodell arbeitet **nicht gegen** den Markt, son-
87 dern nutzt die jeweiligen Chancen konsequent.

88 Die **Flexibilität** unseres Unternehmens und unserer Organisation, auf ungewöhn-
89 lich tiefgreifende oder den Markt auch für längere Zeit beherrschende Ereignisse
90 eine passende Antwort im Rahmen unserer Strategie zu finden, haben wir unter
91 Beweis stellen können:

92

93 [Chart 4. Anpassungen der strategischen Ausrichtung erfolgreich]

- 94 • **Erstens:** verstärkter Fokus auf nachhaltige **Mieterträge**.
95 Wir haben über die Jahre ein ertragsstarkes Portfolio aufgebaut, das wir
96 auch erfolgreich über unser internes Immobilienmanagement bewirtschaften;
97 unser Ergebnis speist sich sowohl aus Verkaufserlösen wie aus **laufen-**
98 **den substanziellen Mieterträgen**.

99

100 Um diese Mieterträge zu sichern, haben wir auf der strategischen Ebene
101 bereits früh unsere „Hausaufgaben gemacht“. Mit unserer Unternehmens-
102 tochter DIC ONSITE verfügen wir **über ein eigenes internes Immobilienma-**
103 **nagement**, das sich kontinuierlich um Neu- und Anschlussvermietungen
104 kümmert. Diese Aktivitäten haben von uns **hohe Priorität** bekommen, denn
105 ein nachhaltig stabiler Cashflow bedeutet Unabhängigkeit, Sicherheit des
106 Geschäftsmodells und Finanzierungsvorteile.

107 Im Geschäftsjahr 2008 haben wir 196.000 qm neu vermietet, die Durch-
108 schnittsmiete pro qm wurde um 3,2% gesteigert und unsere Mieteinnah-
109 men stiegen um 44% auf 134,5 Millionen Euro.

110

- 111 • **Zweitens: Anpassung der Verkaufsstrategie.**
 112 Wir haben den Fokus gelegt auf die Vermarktung kleinerer Volumina, für
 113 die sich gerade im aktuellen Umfeld Käufergruppen mit stabilen Finanzie-
 114 rungen finden lassen.
 115
 116 Mit 21 Einzeltransaktionen ist es uns gelungen, in 2008 den Markt voll aus-
 117 zuschöpfen und mit der umsichtigen Ansprache passender Kaufinteressent-
 118 ten – überwiegend der derzeit im Markt sehr aktiven Privatinvestoren – ei-
 119 ne attraktive Verkaufsrendite zu erzielen. Die Ergebnisse werde ich Ihnen
 120 noch in Zahlen präsentieren.
 121
- 122 Soweit zu den Anpassungen in der strategischen Ausrichtung.
 123 Ebenso wichtig ist, dass wir uns dabei unverändert auf vier zentrale tragkräftiger
 124 Eckpfeiler stützen. Diese **Stabilitätsfaktoren** unserer Grundstrategie sind:
 125
- 126 **[Chart 5. Stabilitätsfaktor 1: Verzicht auf Fair-Value-Accounting]**
- 127 • **Erstens: Verzicht auf „Fair-Value“-Ansatz** bei den Immobilienwerten. In der
 128 Bilanz und in der GuV zeigen wir nur tatsächlich realisierte Wertzuwächse.
 129 Das schützt uns vor extremen Ergebnisschwankungen. Die Anpassungen der
 130 Marktwerte, die im ganzen Markt drastisch ausfielen und bei uns 8,5% be-
 131 trugen, haben keinen Einfluss auf das Jahresergebnis 2008 genommen.
 132
- 133 **[Chart 6. Stabilitätsfaktor 2: hohe Portfolioqualität]**
- 134 • **Zweitens: Hohe Qualitätsansprüche** an Portfolioobjekte. Wir haben bei
 135 unseren Zukäufen strenge Maßstäbe angelegt, was sich jetzt in einem profi-
 136 tablen und robusten Bestandsportfolio bemerkbar macht.
 137
- 138 Da wir bei der Auswahl unserer Objekte immer die inhaltlichen und immo-
 139 biliären Qualitäten wie Makro- und Mikrolage, Gebäudestruktur etc. in den
 140 Mittelpunkt unserer Überlegungen stellen, ist unsere Wettbewerbsposition
 141 im Mietmarkt im Vergleich sehr gut. Unsere Flächen und Standorte sind da-
 142 her konkurrenzfähig und attraktiv, während schwach positionierte Objekte
 143 angesichts der Alternativen am Markt kaum noch Mietinteressenten finden.
 144 Unsere **Mieterbasis** besteht aus mehr als 1.600 gewerblichen Mietverhält-
 145 nissen unterschiedlichster Branchen; diese breit diversifizierte Basis bedeu-
 146 tet einerseits zwar viel Arbeit und auch Personalengagement in der Mieter-
 147 betreuung, andererseits haben wir es selten mit exponierten Großmietern
 148 zu tun, die besonders stark mit einschneidenden Kostensparmaßnahmen

149 kämpfen und diesen Druck weitergeben.

150

151 **[Chart 7. Stabilitätsfaktor 3: ausbalanciertes Geschäftsmodell]**

152 • Drittens: Des Weiteren ist unsere ausgeprägte **Portfolio-Differenzierung** ein
153 Stabilitätsfaktor. Mit der Unterscheidung von Immobilien nach ihrem Risi-
154 ko-Ertrags-Profil und einer disziplinierten Strategie für die einzelnen Seg-
155 mente sorgen wir für ein ausbalanciertes Portfolios und verstetigen unsere
156 Ergebnisse.

157

158 Der Core-Anteil, das sind die risikoärmeren Objekte mit geringem Leerstand
159 und langen Vertragsrestlaufzeiten, beträgt derzeit rund 45%. Zum Segment
160 Value-Added zählen 44%, das sind managementintensive Objekte mit höhe-
161 rem Leerstand und absehbaren Vertragsausläufen, deren Mieterträge wir
162 aktiv optimieren, und zu den opportunistischen Co-Investments schließlich
163 11%, in denen wir als Minderheitsinvestor an Engagements der DIC-Gruppe
164 wie Redevelopments und Refurbishments partizipieren.

165

166 **[Chart 8. Stabilitätsfaktor 4: eigenes Immobilienmanagement]**

167 • Viertens: Last but not least weise ich nochmals auf unser hoch professionel-
168 les **eigenes Immobilienmanagement** als fundamentale strategische Erfolgs-
169 gröÙe und Wettbewerbsvorteil für die DIC Asset AG hin. Ich betone immer
170 wieder, dass erstens die Kompetenz der Immobilienbewirtschaftung **im Un-**
171 **ternehmen** liegen muss, um als Immobilienunternehmen erfolgreich zu be-
172 stehen. Und zweitens muss diese Kompetenz **vor Ort**, also „on site“, nah
173 am Objekt und nah am Mieter sein.

174

175 Es liegt auf der Hand, dass nicht allein über An- und Verkäufe Werte gesi-
176 chert und geschaffen werden, sondern vor allem mit den **objekt-, den nut-**
177 **zungs- und den mieterbezogenen Aktivitäten**, die zwischen dem An- und
178 Verkaufszeitpunkt erfolgen. Wir haben inzwischen rund 100 Mitarbeiter in
179 sechs Niederlassungen, die sich bei der **DIC ONSITE** um das Objekt- und
180 Vermietungsmanagement kümmern. Sie haben in 2008 mehr als 500 Miet-
181 vertragsabschlüsse betreut.

182 Damit konnten wir die Durchschnittsmiete für jeden Quadratmeter im Port-
183 folio um 3,2% steigern.

184

185 Fazit: Wir haben für unsere Aktionäre eine positive und attraktive Wertschöpfung
186 erwirtschaftet. Und wir konnten damit in wesentlichen Bereichen die sehr un-
187 günstigen allgemeinen Entwicklungen sichtbar abfedern.

188

189 Nach diesem strategischen Resümee möchte ich Ihnen gerne **die Aktivitäten und**
190 **Ergebnisse für 2008** in Zahlen präsentieren, bevor ich Ihnen einen Ausblick auf die
191 Entwicklungen im laufenden Geschäftsjahr gebe.

192

193 **[Chart 9. Transaktionen 2008 - Weniger Volumen, höhere Renditen mit selekti-**
194 **ven Verkäufen]**

195 Im Geschäftsjahr 2008 erweiterten wir unser Portfolio um 17 Objekte mit rund
196 97.000 Quadratmetern, deren Kauf wir bereits im Jahr zuvor veranlasst hatten;
197 das **Investmentvolumen** betrug rund 226 Millionen Euro.

198

199 Auf der Verkaufsseite konnten wir in einem schwierigen Markt 21 kleinere und
200 mittlere Objekte verkaufen. 2008 sind deutschlandweit die Investmentumsätze
201 bei Gewerbeimmobilien um 65% zurückgegangen.

202 Mit einem **Verkaufsvolumen** von insgesamt rund 95 Millionen Euro – das sind
203 natürlich deutlich weniger als im Rekordjahr 2007, aber, und das ist im derzeitigen
204 negativen Umfeld besonders hervorzuheben, erstaunlicherweise auch 30 Millio-
205 nen Euro mehr als im guten Jahr 2006 –, hat die DIC Asset mithin die Möglichkei-
206 ten des Marktes in 2008 voll ausgeschöpft.

207 Unsere selektive Verkaufsstrategie mit dem Fokus auf der Vermarktung kleinerer
208 Einheiten und der Ansprache von neuen Käuferkreisen, insbesondere von Privat-
209 investoren, brachte einerseits ein sinkendes Verkaufsvolumen mit sich, ander-
210 seits auch eine deutlich gesteigerte **Verkaufsrendite**. Gegenüber dem Vorjahr
211 wuchs die Profitabilität dieser Umsätze von 14% auf 20%; alle Verkäufe erfolgten
212 über Buch- und Marktwerten, und das ist umso wichtiger vor dem Hintergrund
213 der heute vielfach angezweifelten Marktwerte und NAVs. Insgesamt entfiel auf
214 die DIC Asset so ein Verkaufsgewinn von 9,8 Millionen Euro.

215

216 **[Chart 10. Immobilienbewirtschaftung 2008 - Sicherung nachhaltiger Cashflows]**

217 Die **Mieteinnahmen** stiegen 2008 mit dem Portfoliowachstum und durch unser
218 intensives Immobilienmanagement um 44% auf 134,5 Millionen Euro.

219 Wie erfolgreich unsere eigene Immobilienbewirtschaftung operiert, wird deut-
220 lich...

- 221 • erstens im Zuwachs der durchschnittlichen **Quadratmetermiete (3,2%** like-
222 for-like, d.h. bereinigt um den Effekt der An- und Verkäufe),
- 223 • zweitens anhand der um mehr als die Hälfte gesteigerten **Vermietungsleis-**
224 **tung (+58%)** und damit verbunden
- 225 • drittens einer stabil gehaltenen **Vermietungsquote** von durchschnittlich
226 **88%** im Portfolio (die unterjährig verkauften Objekte waren fast sämtlich
227 voll vermietet).

228 Die neu abgeschlossenen oder prolongierten Mietverträge repräsentieren jährli-
229 che Mieteinnahmen von 19,5 Millionen Euro.

230

231 Über zwei prominente **Projektentwicklungen** bzw. Redvelopments möchte ich
232 Ihnen aktuell berichten ebenso wie über unsere Finanzstrukturen; mehr dazu
233 gleich, mit den Informationen über das laufende Geschäftsjahr.

234

235 **[Chart 11. Ergebnisse 2008 - Umsatz- und Ertragsübersicht]**

236 Lassen Sie mich hier das Jahresergebnis 2008 abschließen mit der Ertragsüber-
237 sicht:

- 238 • Die **Gesamterträge** summieren sich auf 208,2 Millionen Euro; der größte
239 Anteil entfällt auf die stark gewachsenen laufenden Mieteinnahmen, die ei-
240 ne nachhaltige Ertragsgröße repräsentieren.
- 241 Der Rückgang insgesamt geht auf das Konto des geringeren Verkaufsvolu-
242 mens.
- 243 • In Verbindung mit dem Ausbau unserer Immobilienmanagement-Kapazität
244 stiegen auch die Personal- und Verwaltungskosten. Allerdings konnten wir
245 die **operative Kostenquote**, das Verhältnis von Personal- und Verwaltungsaufwand zu Mieteinnahmen, senken.
- 247 • Die Ausweitung des Geschäfts in Verbindung mit den effizienzsteigernden
248 Maßnahmen haben unsere **operativen Ergebniskennzahlen** positiv beein-
249 flusst:
- 250 Wie Sie sehen, konnten wir die Ergebnisse der Geschäftstätigkeit vor Zin-
251 sen, EBITDA und EBIT, um 24% bzw. 20% sowie das FFO um 8% steigern.
- 252 • Das EBDA, in das zunächst deutlich gestiegene **Finanzierungsaufwendun-**
253 **gen** eingegangen sind, sank leicht um 5% auf 53,2 Millionen Euro. Wir ha-
254 ben zum Jahresende hin die durchschnittlichen Zinsen jedoch spürbar sen-
255 ken können, indem wir Finanzierungsvereinbarungen neu ausgehandelt ha-
256 ben.

- 257 • Mit einem **Konzernjahresüberschuss** von 25,2 Millionen Euro liegen wir,
258 vor allem wegen des Rückgangs der Verkäufe, zwar um knapp ein Drittel
259 unter dem Vorjahreswert. Der Umstand, dass sich dahinter nun ein fast
260 doppelt so hoher **Zufluss aus nachhaltigen Ertragsquellen** verbirgt, ist an-
261 gesichts des weiter schwierigen Umfelds für Transaktionen ein wesentliches
262 Plus an Ausdauerqualitäten in der DIC Asset AG.

263

264 **[Chart 12. Attraktive und angemessene Dividende]**

265 An dieser Entwicklung möchten wir Sie als Aktionäre angemessen beteiligen. Der
266 **Dividendenvorschlag** von Vorstand und Aufsichtsrat sieht eine Zahlung von 30
267 Eurocent je Aktie vor. Bezogen auf den gestrigen Schlusskurs vom 06.07.2009 ist
268 das eine Dividendenrendite von rund 6%.

269

270 Soweit die Geschäftsergebnisse des abgelaufenen Jahres.

271

272 **[Chart 13. Die Aktie - Kursverluste in 2008 nicht in eigenen Unternehmensnach-**
273 **richten begründet]**

274 Der **Kurs** der DIC-Asset-Aktie – Sie sehen den Verlauf hier zusammen mit dem
275 SDAX und dem EPRA-Index (dem Index für die wichtigsten europäischen Immobili-
276 lienaktien) – hat mit dem Exodus der Anleger aus den Aktienmärkten teilweise
277 überdurchschnittlich gelitten. Dies ist insbesondere verwunderlich und enttäu-
278 schend, da die Ursachen mehr im allgemeinen Umfeld und nicht in negativen
279 Nachrichten unseres Unternehmens begründet lagen.

280

281 Diese für Sie und natürlich auch für uns nicht zufriedenstellende Aktienkursent-
282 wicklung reflektiert weder die tatsächlichen Ertragsaussichten noch den Realwert
283 der DIC Asset AG. (Der Net Asset Value ist per 31.12.2008 mit 16,23 Euro festge-
284 stellt worden.) Wir denken, dass sich hier die ungünstigen Nachrichten über an-
285 stehende Finanzproblematiken anderer Unternehmen auf unseren Kurs übertra-
286 gen haben. Die Verunsicherung durch spät kommunizierte substanzielle Probleme
287 in Banken und anderen namhaften Unternehmen hat zu einem diffusen und un-
288 differenzierten Misstrauen bei vielen Anlegern geführt.

289 In dem Kontext wird oft auch unsere **Eigenkapitalquote** von aktuell rund 24% als
290 ein mit Risiken verbundener Leverage erwähnt, allerdings ohne dass dabei unsere
291 extrem stabile Finanzstruktur berücksichtigt und bewertet würde.

292

293

294 **[Chart 14. Aktienrückkauf und erfolgreiche Weiterplatzierung]**

295 Wie haben sich nun der Geschäftsverlauf und die Strategie der DIC Asset in den
296 ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres 2009 unter unverändert schweren
297 Marktbedingungen behauptet?

298

299 Lassen Sie mich auf einige Eckpfeiler und markante Punkte eingehen: Über das im
300 Oktober 2008 gestartete **Aktienrückkaufprogramm** haben wir bis Ende Dezember
301 982.599 Aktien erworben. Am 10. Februar 2009 endete das Programm; insgesamt
302 wurden bis dahin 1.474.022 Aktien, das sind 4,7% am Grundkapital, im Gesamt-
303 wert von 7,2 Millionen Euro zu einem Durchschnittskurs von 4,91 Euro erworben.
304 Damit wurde nahezu das maximale Rückkaufvolumen von 5% des Grundkapitals
305 erreicht, auf das wir das Programm ausgerichtet hatten. Wegen weiterer Einzel-
306 heiten des Aktienrückkaufs darf ich auf den Geschäftsbericht verweisen.

307 Wir haben Ende Mai 2009 diesen Aktienbestand als Paket in gute Hände weiter-
308 platziert an ein uns bekanntes Unternehmen: **Solvía** ist eine deutsche Invest-
309 mentgesellschaft, die das Kapital vermögender Familien aus namhaften Industrie-
310 kreisen anlegt; wir haben mit der Gesellschaft in der Vergangenheit bereits im
311 Rahmen von Immobilientransaktionen erfolgreich zusammengearbeitet.

312 Solvia hat für die Aktien mit 6,50 Euro je Aktie einen Kurs bezahlt, der knapp einen
313 Euro über dem durchschnittlichen Börsenkurs der letzten 30 Handelstage lag. Wir
314 haben mit dem Verkauf der Aktien über dem Börsenkurs von der Möglichkeit des
315 so genannten vereinfachten Bezugsrechtsausschlusses Gebrauch gemacht. Die
316 Investmentgesellschaft hat sich mit einer Bindungsklausel verpflichtet, die DIC
317 Asset-Aktien mindestens bis Ende 2010 zu halten.

318 Das ist ein klares Bekenntnis des Vertrauens eines nachhaltigen Investors in unse-
319 re Unternehmensperspektiven!

320

321 **[Chart 15. Q1 2009 - Aktivitäten und Erfolge mit nachhaltigen Wirkungen]**

322 Im ersten Quartal 2009 konnten wir signifikante Erfolge erzielen; hinter einem
323 gegenüber dem Vorjahr stabilen Gesamtergebnis stehen strukturelle Verbesse-
324 rungen, von denen die DIC Asset nicht nur jetzt, sondern über einen Horizont von
325 mehreren Jahren profitiert:

- 326 • Zum einen haben wir Finanzierungen optimiert und so unseren **Zinsauf-**
327 **wand** spürbar gesenkt.
- 328 • Die Vermietungsaktivitäten erreichten 65.000 Quadratmeter (gegenüber
329 durchschnittlich 49.000 Quadratmetern in den vorherigen Quartalen). Mit
330 den erfolgreichen Vertragsabschlüssen - drei Viertel davon Anschlussver-

331 mietungen – haben wir die durchschnittlichen **Mietvertragsrestlaufzeiten**
 332 in unserem Portfolio spürbar angehoben und gleichzeitig die durchschnittli-
 333 che **Quadratmetermiete** leicht steigern können. Das heißt, dass wir um un-
 334 ser Vermietungsziel zu erreichen und zu übertreffen, alles in allem keine
 335 preislichen Kompromisse eingehen mussten.

336

337 **[Chart 16. Q1 2009 - Fortsetzung selektive Verkäufe]**

- 338 • Daneben haben wir unsere marktangepasste **Verkaufsstrategie** erfolgreich
 339 fortgesetzt; mit der Konzentration auf kleinere Einheiten und lokale Inte-
 340 ressenten konnten wir ein Volumen von 12 Millionen Euro realisieren. Wei-
 341 tere Verkäufe sind bereits in fortgeschrittenen Verhandlungen; in 4 Fällen
 342 konnten wir zwischenzeitlich Verträge abschließen.
- 343 • Bei den Projektentwicklungen gibt es einen markanten Erfolg mit dem Re-
 344 development des **Bienenkorbhauses** auf der Frankfurter Zeil zu melden:

345

346 **[Chart 17. Projektentwicklung Bienenkorbhaus -Wertsteigerung mit**
 347 **Redevelopment]**

348 Im April 2009 konnten wir nach Abschluss der Baumaßnahmen die Eröff-
 349 nung feiern.
 350 Das Bienenkorbhaus ist ein „Frankfurter Original“, eines der ersten Hoch-
 351 häuser aus den Wirtschaftswunderjahren, und wir haben mit der Revitali-
 352 sierung dafür gesorgt, dass dieser traditionsreiche Bau nun eine frische Kar-
 353 riere startet.
 354 Die zwei Ankermieter, Frankfurter Sparkasse und der Schuhfilialist Görtz,
 355 haben 15-Jahresverträge für ihre topmodernen Flächen abgeschlossen.
 356 Alle Handelsflächen sind unter Kontrakt und insgesamt 80% Vermietungs-
 357 stand erreicht.

358

359 **[Chart 18. Projektentwicklung MainTor - Neues Stadtquartier in Frankfurt]**

- 360 • Das Projekt **MainTor** auf dem ehemaligen Degussa-Areal haben wir im ver-
 361 gangenen Jahr der Öffentlichkeit präsentiert und von der Stadt Frankfurt
 362 grünes Licht für die Aufstellung des Bebauungsplans erhalten. Die Details
 363 sind inzwischen den städtischen Gremien vorgestellt, und die Abstimmun-
 364 gen über die Ausgestaltung sind auf den Weg gebracht. Das heißt: der
 365 „neue“ Bebauungsplan befindet sich in seiner finalen Phase und wird vor-
 366 aussichtlich Anfang 2010 festgestellt.

367

368 Es handelt sich hier um ein komplett neues urbanes Stadtquartier in der In-
369 nenstadt von Frankfurt, mit einem hochklassigen Mix aus Büronutzung,
370 Gastronomie und Wohnen. Mit der Realisierung des ersten Bauabschnitts
371 ist frühestens 2010, nach Veröffentlichung des endgültig verabschiedeten
372 Bebauungsplans, zu rechnen, auch weil ein Großteil des Areals noch bis An-
373 fang 2011 an die Evonik vermietet ist.

374

375 Meine Damen und Herren, ich freue mich, dass ich Ihnen diese zukunftsweisen-
376 den Bilder präsentieren konnte. Die DIC Asset profiliert sich mit diesen Projekten
377 als entscheidungssicher und konsequent in der Umsetzung.

378 Umso mehr freut es mich, Ihnen nun auch ein Bild von unseren fundamental ge-
379 sunden **Finanzstrukturen** zu geben:

380 **[Chart 19. Gesunde Finanzstrukturen - Fundamente langfristig gesichert]**

381 Aktuell liegt unser Hebel bei rund 75% Fremdkapitaleinsatz. Allerdings sind die
382 eingesetzten Fremdmittel so ausgestaltet, dass die DIC Asset auf Jahre hinaus
383 über eine **starke Absicherung** ihres Finanzrisikos verfügt:

- 384 • Bei 90% unserer Kredite sind die Zinsen langfristig fixiert und bilden eine
385 fest kalkulierbare Größe.
- 386 • Die Fälligkeitsstrukturen bergen auf Jahre hinaus kein Risiko schwierig dar-
387 zustellender Anschlussfinanzierungen. Nur 2 Prozent unserer Finanzierun-
388 gen laufen binnen der nächsten 12 Monate aus.
- 389 • Den Zinsaufwand haben wir signifikant reduzieren können und den Durch-
390 schnittszins seit Jahresende um 12 Basispunkte auf durchschnittlich 4,85%
391 gesenkt.

392

393 **[Chart 20. Fazit - DIC Asset solide aufgestellt]**

394 Diese Zahlen verdeutlichen: Das Immobilienvermögen ist langfristig und solide
395 finanziert; und wir bewirtschaften unser Portfolio profitabel. Wir haben eine ei-
396 gene Organisation für die intensive Betreuung unserer Objekte und Mieter aufge-
397 stellt, die erfolgreich in einem konjunkturell schwachen Umfeld operiert. Unser
398 deutscher Vermietungsmarkt, mit seinen kurzen, aber moderat ausgeprägten
399 Zyklen, ist robuster als die Märkte in den anderen europäischen Ländern. Ein
400 Fünftel unserer Immobilien ist an den öffentlichen Sektor vermietet, ein weiteres
401 Fünftel an wettbewerbsstarke Einzelhandelsmieter, sodass unsere Mieterträge
402 über eine weite Branchendiversifikation abgesichert sind.

403 Für uns gilt es aktuell, diese stabile Position zu halten und kontinuierlich zu festi-
404 gen.

405

406 Dies ist sicherlich – auch mit den guten Voraussetzungen, über die unser Unter-
407 nehmen verfügt – keine einfache Aufgabe, die sich ohne Anstrengungen bewälti-
408 gen lässt.

409 Neuvermietungen etwa gestalten sich im aktuellen Konjunkturklima schwierig,
410 denn der Expansionsdrang der Mieter ist gering und Umzüge stehen derzeit nicht
411 oben auf der Tagesordnung. Wir erwarten für 2009 einen leichten Rückgang unse-
412 rer Mieteinnahmen und damit stabile Cashflow-Zahlen. Wenn wir es in diesen
413 Zeiten schaffen, den Cashflow stabil zu halten, dann ist das eine gute, substanziel-
414 le Leistung.

415

416 Wir sind zuversichtlich, dass unser Unternehmen in einem neu aufgestellten
417 Markt eine gestaltende Rolle übernimmt. Die DIC Asset rüstet sich daher für die
418 nächsten Wachstumsschritte, die nach unserer Einschätzung aber nicht vor 2010
419 akut werden.

420

421 Ich möchte nun noch kurz meiner Erläuterungspflicht zu dem heute hier auslie-
422 genden **Bericht zu den Angaben nach §§ 289 Abs. 4 und 315 Abs. 4 HGB** nach-
423 kommen. Der Bericht gibt Ihnen Hinweise zu den **gesetzlichen Pflichtangaben**, die
424 im Lage- und Konzernlagebericht zu machen sind. Diese Angaben betreffen unter
425 anderem die Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals und Befugnisse des
426 Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien sowie Beteiligungen am
427 Kapital der Gesellschaft von mehr als 10%. Wegen der Einzelheiten erlaube ich
428 mir, auf Seiten 57 ff. des Geschäftsberichts zu verweisen.

429

430 **[Chart 21. Resümee und Dank]**

431 Ich bedanke mich an dieser Stelle bei unseren **Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern**
432 für ihren außerordentlichen Einsatz und die überaus verlässliche, kontinuierliche
433 Leistung. Das Team der DIC Asset erweist sich schon seit Jahren als außergewöhn-
434 lich leistungswillig und leistungsstark. Zudem danke ich auch unserem **Aufsichts-**
435 **rat** für die stets gute, fruchtbare Zusammenarbeit. Auch im Namen meiner Vor-
436 standskollegen: Wir freuen uns auf die Fortsetzung der gemeinsamen Arbeit zum
437 Wohle unseres Unternehmens!

438 Ihnen, sehr geehrte **Aktionärinnen und Aktionäre**, möchte ich danken für Ihr Ver-
439 trauen in unsere Arbeit. Viele von Ihnen haben sich bei unterschiedlicher Gele-
440 genheit geäußert und uns positive Rückmeldung und Bestätigung gegeben. Das ist
441 uns zusätzlich Motivation und Ansporn, das Unternehmen auf solidem, nachhalti-
442 gem Kurs zu lenken.

443

444 Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

445

446

447 **[Chart 22. DIC Asset AG Logo - Hauptversammlung 2009]**

448

