

# Hauptversammlung 2015

Deutsche Annington Immobilien SE

Ausführungen Rolf Buch, CEO

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der Deutschen Annington hier in Düsseldorf.

Wir haben heute, wie Sie bereits der Einladung und der Tagesordnung entnehmen konnten, ein umfangreiches Programm vor uns.

Neben einer detaillierten Erläuterung des abgelaufenen Geschäftsjahres möchten wir Ihnen heute insgesamt 10 Tagesordnungspunkte zur Diskussion vorlegen,

wobei zu den Tagesordnungspunkten 2 bis 10, einschließlich der teilweise enthaltenen Unterpunkte,

eine Beschlussfassung erfolgen soll.

Im Allgemeinen möchte ich hierzu auf die ausführliche Darstellung in der Einladung zur Hauptversammlung verweisen.

Ich gehe davon aus, dass insbesondere zu der Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2014,

zu der Wahl des Abschluss- und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2015

und für die prüferische Durchsicht der Zwischenfinanzberichte für das Geschäftsjahr 2015

an dieser Stelle keine weiteren Erläuterungen erforderlich sind.

Herr Dr. Bernotat hat eben bereits die Beschlussfassung zu Tagesordnungspunkt 5 über die Billigung des variablen langfristigen Vergütungsbestandteils erläutert und wird unter anderem auch noch die Beschlussfassung der Wahl der neuen bzw. die Bestätigung der bereits gerichtlich bestellten Aufsichtsratsmitglieder kurz im Nachgang erläutern.

Einige Tagesordnungspunkte möchte ich Ihnen jedoch ausführlich vorstellen und erklären.

Trotz dieser Fülle an Themen erlauben Sie mir eine kurze Vorbemerkung, die mir persönlich sehr wichtig ist.

Ich habe Ihnen auf der letztjährigen Hauptversammlung, die die erste der Deutschen Annington seit dem Börsengang war, ein Versprechen abgegeben.

Ich habe Ihnen in Aussicht gestellt, *„dass ein Unternehmen nur dann langfristig Erfolg haben wird, wenn es nicht nur einen Mehrwert für seine Eigentümer liefert, sondern auch einen Mehrwert für die Gesellschaft in Form von bezahlbarem, attraktivem und lebenswertem Wohnraum schafft.“*

Die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2014 sind der Beweis dafür, dass dieser Ansatz auch in der Wohnungswirtschaft funktioniert.

Wir haben im Geschäftsjahr 2014 nicht nur unseren Ertrag auf ein Rekordniveau steigern können, wir haben gleichzeitig unsere Ausgaben für Instandhaltung und unsere Investitionen in Modernisierung auf ein Rekordniveau angehoben.

Die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2014 belegen, dass unsere Strategie aufgeht. Sie sind gleichzeitig Ansporn für uns, diesen Weg konsequent weiter zu gehen. Wir werden auch in Zukunft die Zufriedenheit unserer Kunden im Fokus haben, denn zufriedene Kunden sind auch im Interesse der Aktionäre und des Kapitalmarkts.

Zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres haben wir noch einen wesentlichen Schritt eingeleitet, der unser Unternehmen nachhaltig verändern wird – nicht in seiner Strategie, sondern in seiner Dimension, in seiner Stabilität und in seiner Kraft, noch persönlicher, effizienter und kostengünstiger im Sinne unserer Stakeholder zu arbeiten.

Durch die Vorlage eines freiwilligen, öffentlichen Übernahmeangebotes an die GAGFAH-Aktionäre haben wir neue Maßstäbe im Konsolidierungsprozess des deutschen Wohnungsmarktes gesetzt. Intensive Gespräche im Vorfeld des Übernahmeangebotes haben große Gemeinsamkeiten aufgezeigt.

Beide Unternehmen haben ähnliche Wurzeln und einheitliche Ziele. Sie verfolgen ähnliche Ansätze in der Geschäftspolitik, sind deutschlandweit tätig und haben ein klares Verständnis von der nachhaltigen Entwicklung von Wohnungsunternehmen. Durch die Zusammenlegung entsteht Potential für neue Geschäftsmodelle und Dienstleistungen. Diese können beispielsweise von Pflegeservices bis hin zu Energiedienstleistungen reichen.

Es ist sinnvoll, die Kompetenzen zu bündeln, denn der Schlüssel für die erfolgreiche Bewirtschaftung von Wohnungen sind Skaleneffekte, die sich durch Größe erzielen lassen. Das zusammengelegte Unternehmen macht uns mit rund 350.000 Wohnungen und einem kombinierten Portfoliowert von rund 21 Mrd. Euro zu einem deutschen Champion mit europäischer Dimension. Nur Unibail-Rodamco ist in Europa größer als wir. Wir tragen nun die Verantwortung für rund eine Million Mieter. Das sind fast doppelt so viele Menschen wie Düsseldorf Einwohner hat – und dennoch liegt der Marktanteil damit bei gerade einmal bei 1,5 Prozent.

Aber Größe allein darf kein Selbstzweck sein! Wir führen das Beste aus zwei Welten zusammen, vor allem, um Lösungsansätze für die großen Aufgaben zu liefern, vor denen die Wohnungswirtschaft heute und in Zukunft steht.

Zum einen muss sie ihren Beitrag zur Energiewende leisten, zum anderen gilt es, Antworten auf die Herausforderungen des demografischen Wandels zu finden. Die weltweite politische Lage hat außerdem dazu geführt, dass Menschen aus vielen Teilen der Welt in Deutschland Schutz und Arbeit suchen – auch für sie kann die Wohnungsbranche gemeinsam mit anderen Beteiligten Lösungen finden.

Gewinner des Zusammenschlusses der Deutschen Annington mit der GAGFAH werden sowohl Sie als unsere Aktionäre, aber auch unsere Kunden sein. Wir werden durch unsere Größe noch stabiler in unserer Geschäftsentwicklung und werden noch interessanter für neue Investorengruppen. Wie unsere Kunden in Zukunft von unserer Größe profitieren werden, möchte ich an einem Beispiel verdeutlichen: 10.000 neue Fenster oder Türen kosten deutlich weniger als 500 neue Fenster oder Türen pro Einheit. Diese geringeren Kosten kommen den Mietern direkt zu Gute.

Wir sind uns im Vorstand einig, dass der Weg zum Erfolg nur über zufriedene Kunden führt. Ich spreche übrigens, wenn es um die Mieter unserer Wohnungen geht, lieber von unseren Kunden. Vom Kunden aus zu denken, heißt, seine Anliegen und seine Betreuung in den Mittelpunkt zu stellen. Kundenzufriedenheit erreichen wir nicht, wenn wir gedanklich immer bei der Immobilie und den Kosten ansetzen. Diese Herangehensweise ist in anderen Branchen, gerade in denen mit intensivem Wettbewerb, längst selbstverständlich.

Ich bin mir sicher, dass das in Zukunft auch für die Wohnungswirtschaft gelten wird und uns so wirtschaftlich erfolgreich werden lässt

An der Kundenzufriedenheit lassen meine Kollegen und ich uns auch persönlich messen: Die Qualität unseres Kundenservices fließt in unsere variable Vergütung ein. Deshalb freut es mich insbesondere, dass im vergangenen Jahr die Mieterzufriedenheit erneut gesteigert werden konnte, was sich im Customer Satisfaction Index (CSI) zeigt, der ein Plus von 5,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr verzeichnet.

Bevor ich in meiner Rede fortfahre, möchte ich es nicht versäumen, unsere beiden neuen Vorstandsmitglieder kurz vorzustellen. Thomas Zinnöcker ist mein Stellvertreter im Vorstand der Deutschen Annington und verantwortet die Umsetzung des Zusammenschlusses mit der GAGFAH sowie Akquisitionen und Vertrieb. Gerald Klinck ist neuer Chief Controlling Officer. Er leitet die Bereiche Konzern- und Portfolio-Controlling, die Immobilienbewertung, den Bereich WEG und den zentralen Einkauf.

Noch besser ist es allerdings, wenn die neuen Kollegen selbst einige Worte zu sich sagen:

Herr Zinnöcker stellt sich vor:  
(Kurzer Werdegang und Branchenerfahrungen)

Herr Klinck stellt sich vor:  
(Kurzer Werdegang und Branchenerfahrungen)

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nun einen Gesamtüberblick über die geschäftliche und finanzielle Entwicklung Ihres Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr 2014 geben.

Das letzte Jahr lässt sich am besten mit zwei Worten zusammenfassen:

### **Ereignisreich und erfolgreich**

Wir haben die wichtigsten Kennzahlen in unserem Geschäft nicht nur erneut deutlich verbessert, wir haben unsere Ziele zum Teil sogar deutlich übertroffen.

Unser ohnehin schon ehrgeiziges Instandhaltungs- und Modernisierungsprogramm haben wir – wie ich eingangs schon erwähnte – ebenso deutlich übererfüllt.

Wir sind zufrieden, dass wir auch im Jahr 2014 die Ergebnisse erbracht haben, die wir versprochen haben.

Ich möchte Ihnen den Erfolg aus dem Geschäftsjahr 2014 nur an einigen Highlights illustrieren:

- Der **Unternehmenswert** eines Immobilienkonzerns wird regelmäßig durch das Nettovermögen bzw. den sogenannten **EPRA Net Asset Value (NAV)** ausgedrückt. Der EPRA Net Asset Value stieg im vergangenen Jahr um 28,4 Prozent auf 6,58 Milliarden Euro.

- Für die Steuerung der nachhaltigen Ertragskraft im Kerngeschäft Bewirtschaftung ist die Kennzahl **Funds From Operations 1 (FFO1)** maßgebend. An diesem Wert orientiert sich auch die Dividendenzahlung. Wir haben den FFO1 im Vergleich zum Vorjahr um 28,2 Prozent auf 286,6 Millionen Euro gesteigert.
- Die **Leerstandsquote** unseres Bestands sank von 3,5 Prozent auf ein Rekordtief von 3,4 Prozent und bleibt damit auf sehr niedrigem Niveau. Sie sehen: Unsere Wohnungen waren so gefragt wie nie.
- Im vergangenen Geschäftsjahr konnten wir die **Mieten** moderat erhöhen. Mit einem um 2,5 Prozent auf durchschnittlich 5,55 Euro gesteigerten Quadratmeter-Preis (like-for-like) bieten wir unseren Kunden auch in Zukunft ein bezahlbares Zuhause.
- Auch unsere **Kostenstruktur** haben wir im vergangenen Jahr erneut verbessert. Die Kosten pro Wohnung sind um 9 Prozent gesunken. Hier zahlen sich insbesondere unsere fortlaufend hohen Investitionen in unseren Wohnungsbestand mit hoher technischer Qualität und die weitere Professionalisierung unserer Prozesse aus.

- Die positive Geschäftsentwicklung wurde im letzten Jahr auch vom Kapitalmarkt honoriert. Der **Anstieg unseres Aktienkurses** um 56,2 Prozent zwischen Anfang und Ende des Jahres 2014 spricht eine klare Sprache. Zugleich stieg damit auch die Marktkapitalisierung der Deutschen Annington deutlich auf 7,7 Mrd. Euro, bezogen auf den 31. Dezember 2014.
- Diese exzellente Performance des Aktienkurses und die erhöhte Handelbarkeit der Aktie führten im September 2014 dann auch zur Aufnahme der Notierung in den MDAX. Damit zählen wir schon heute zum Kreis der größten börsennotierten Unternehmen Deutschlands.
- Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2014 hat sich zudem auch unsere **Aktionärsstruktur** fundamental verändert. Terra Firma und CPI Capital Partners sind als Großaktionäre der Deutschen Annington ausgestiegen. Der Streubesitz nach Definition der Deutschen Börse stieg damit im Jahresverlauf auf 80,3 Prozent deutlich an. Zum Vergleich: Zu Beginn des letzten Jahres lag dieser sogenannte Free Float noch bei 10,2 Prozent. Damit stehen wir nun noch stärker im Blickfeld von Großinvestoren wie zum Beispiel internationalen Pensionsfonds, was für die weitere Entwicklung unseres Aktienkurses grundsätzlich eine positive Grundlage ist.
- Zwischenzeitlich hat sich der Streubesitz nach der Definition der Deutschen Börse durch den Ausstieg der Abu Dhabi Investment Authority im April 2015 sogar noch weiter auf 94,0 Prozent erhöht.

Auf Basis dieser rundum positiven Entwicklung Ihres Unternehmens schlagen wir der heutigen Hauptversammlung in Tagesordnungspunkt 2 vor, zu beschließen, den Bilanzgewinn der Gesellschaft zur Zahlung einer um 11,4 Prozent erhöhten Dividende von 0,78 Euro pro Aktie zu verwenden und den restlichen Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen.

Die **Kapitalstruktur** der Deutschen Annington ist auch weiterhin ausgesprochen komfortabel. Die durchschnittliche Fälligkeit der Finanzverbindlichkeiten zum 31.12.2014 betrug rund 8 Jahre, die Refinanzierungskosten sanken von 3,3 Prozent auf 3,2 Prozent Zinsen pro Jahr.

Der Erfolg unserer Finanzierungsstrategie spiegelt sich auch in unserem Zugang zu den Kapitalmärkten wider. Bei einer soliden Eigenkapitalquote von rund 40,4 Prozent beträgt die Beleihungsquote rund 50 Prozent zum 31. Dezember 2014.

Die führende Ratingagentur Standard + Poor's hat entsprechend Anfang März dieses Jahres das **Bonitätsrankings von BBB auf BBB+** verbessert. Standard & Poor's begründet das Upgrade mit den erwarteten Vorteilen aus dem Zusammenschluss der Deutschen Annington und der GAGFAH. Insbesondere führt Standard & Poor's eine verbesserte Profitabilität aus der Bewirtschaftung des gewachsenen Portfolios sowie stabilere Umsätze auch in potentiell zyklischen Marktumfeldern an.

Positiv wird in diesem Zusammenhang auch die Ausweitung des Portfolios in Regionen mit positiver demographischer Entwicklung wie Berlin, Dresden und Hamburg gesehen. Diese Verbesserung im Ranking hat eine weitere Reduzierung der künftigen Fremdkapitalkosten zur Folge.

Sehr geehrte Damen und Herren,

im vergangenen Geschäftsjahr hat die Deutsche Annington insgesamt rund **346 Mio. Euro in ihren Immobilienbestand investiert**, jeweils rund 50 Prozent davon in Instandhaltung und in Modernisierung. Umgerechnet auf die Wohnfläche unseres Bestands sind das genau 29,12 Euro pro Quadratmeter, was ein Spitzenwert in unserer Branche ist. Auch wenn ich die Instandhaltungskosten alleine ausweise, wie es beispielsweise die Mieterverbände fordern, liegen wir mit 14,65 Euro deutlich über dem Durchschnitt der Branche und auch über den Anforderungen der anspruchsvollsten Sozialchartas.

Insgesamt haben wir mehr als 10.000 Wohnungen energetisch saniert und weitere 3.000 Wohnungen seniorenfreundlich und hochwertig umgebaut. Die energetische Sanierungsquote erhöhte sich auf über 3 Prozent und liegt damit deutlich über dem Bundesdurchschnitt von rund 1 Prozent.

Als verantwortungsvoller Vermieter geben wir damit Antworten auf die gesellschaftlichen Herausforderungen der Energiewende und des demographischen Wandels.

Durch energetische Modernisierungsmaßnahmen können bis zu 30 Prozent des Energieverbrauchs eingespart werden, durch einen altersgerechten Wohnungsumbau können ältere Menschen länger in ihren gewohnten vier Wänden bleiben.

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach diesem kurzen Rückblick auf die Highlights im letzten Jahr möchte ich mit Ihnen nun den weitaus interessanteren Blick auf das laufende Jahr 2015 werfen.

Auf der Bilanzpressekonferenz im März haben wir die **Prognose für das Jahr 2015** bereits bestätigt. Alle Werte für den Ausblick auf dieses Jahr berücksichtigen dabei die Akquisitionen der DEWAG, Vitus und Franconia, jedoch noch NICHT den Zusammenschluss mit der GAGFAH. Für das kombinierte Unternehmen geben wir eine Prognose für das Jahr 2015 am 1. Juni mit der Veröffentlichung unserer Q1-Zahlen bekannt.

Die Deutsche Annington – ohne GAGFAH – plant für 2015 Investitionen von insgesamt mehr als 400 Mio. Euro, beziehungsweise mehr als 31 Euro pro Quadratmeter in ihre Wohnungen. Davon wird wieder rund jeweils die Hälfte auf Instandhaltung und Modernisierung entfallen.

Wir rechnen in diesem Jahr mit einer Steigerung der Mieteinnahmen von 2,6 bis 2,8 Prozent. Insgesamt gehen wir davon aus, dass die Mieteinnahmen von 789,3 Mio. Euro im Jahr 2014 auf 880 Mio. Euro bis 900 Mio. Euro steigen werden. Auch hier gilt: ohne die Integration der GAGFAH.

Wir erwarten für das laufende Geschäftsjahr 2015 eine Steigerung unserer Funds from Operation, die maßgeblich für die Höhe der Dividendenausschüttung sind, in der Größenordnung von 20 – 25 Prozent (2014: 286,6; 2015: 340 – 360 Mio. Euro).

Beim NAV wollen wir bis zu 4 Prozent auf 24 bis 25 Euro je Aktie zulegen. Für 2015 hält die Deutsche Annington an ihrer Dividendenpolitik fest, rund 70 Prozent des FFO1 an ihre Aktionäre auszuschütten.

Zum Jahresende erwarten wir zudem eine weiter gesunkene Leerstandsquote von ca. 3,3 Prozent, womit wir dann aber auch die technische Grenze erreicht haben. Wir brauchen einen gewissen Leerstand, um unser umfangreiches Instandhaltungs- und Modernisierungsprogramm auch umsetzen zu können.

Soweit unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr auf Basis der Geschäftszahlen der Deutschen Annington ohne GAGFAH.

Der Erfolg Ihres Unternehmens, meine Damen und Herren, ist natürlich auch das Ergebnis einer von uns konsequent verfolgten Strategie. Wir steigern die operativen Kennzahlen durch eine effiziente Bewirtschaftung des Bestandes und optimieren unsere Finanzierungskosten mit einer innovativen und international wettbewerbsfähigen Finanzierungsstruktur.

Durch aktives Portfoliomanagement generieren wir einen Mehrwert für Ihr Unternehmen und weiten die wohnungsnahen Dienstleistungen Schritt für Schritt weiter aus.

Um aber in andere Größenordnungen bei Wachstum und Ertrag zu gelangen, reicht es natürlich nicht aus, das bestehende Portfolio zu optimieren und organisch zu vergrößern. Wir werden auch durch weitere Akquisitionen wachsen, wobei die strikte Einhaltung unserer Kriterien eine Selbstverständlichkeit ist. Wir kaufen nur, wenn es zu messbarem Wertzuwachs führt, und wir erwerben auch nur Immobilien, die geographisch zu uns passen und die wir mit der notwendigen Kundennähe bewirtschaften können.

Damit wir diesen Wachstumskurs, der mit großen Wettbewerbsvorteilen verbunden ist, weiterverfolgen können, brauchen wir ein hohes Maß an Flexibilität. Daher bitten wir Sie heute um Ihre Zustimmung für das von uns beantragte genehmigte und bedingte Kapital. Dabei können Sie sicher sein, dass wir – wie bisher auch – sehr verantwortungsvoll und diszipliniert mit dem Vermögen unserer Aktionäre, also Ihrem Vermögen, umgehen werden.

Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft haben im Rahmen der einzelnen erfolgten Ausnutzungen der genehmigten Kapitalia 2013 und 2014 unter Ausschluss der Bezugsrechte der Aktionäre jeweils intensiv beraten und geprüft, dass die Rechte und Interessen der Aktionäre gewahrt wurden und die rechtlichen Voraussetzungen eingehalten wurden.

Insbesondere wurde jeweils geprüft, dass der Ausgabebetrag, zu dem die neuen Aktien gegen Sacheinlagen ausgegeben wurden, nicht unangemessen war bzw. bei Ausgabe gegen Bareinlagen den Börsenpreis nicht wesentlich unterschritten hat.

Für die Einzelheiten möchte ich an dieser Stelle auf die im Rahmen der Einladung zur Hauptversammlung erfolgte detaillierte schriftliche Berichterstattung, die auch in der Hauptversammlung und auf der Homepage der Gesellschaft zugänglich ist, verweisen.

Ich stehe Ihnen für etwaige weitere Fragen zu den Ausnutzungen der genehmigten Kapitalia und den damit im Zusammenhang stehenden Akquisitionen später auch gerne zur Verfügung.

Auf der Hauptversammlung im letzten Jahr hatte ich Ihnen bereits die kurz zuvor erworbenen Unternehmen Vitus und DEWAG kurz vorgestellt. Im Laufe des Jahres haben wir die rund 11.000 Wohnungen der DEWAG und die rund 20.000 Einheiten der Vitus erfolgreich in unser Immobilien-Portfolio integriert. Den entsprechenden Wertbeitrag hinsichtlich NAV und Ertrag hatte ich Ihnen bereits erläutert.

Mit diesen beiden Akquisitionen haben wir unseren Wohnungsbestand bereits im letzten Jahr um 20 Prozent gesteigert und unsere Präsenz mit den Schwerpunkten Bremen und Kiel in Norddeutschland erhöht.

Im dritten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres 2014 haben wir mit der Franconia-Akquisition zudem ein Portfolio von mehr als 5.000 Wohnungen mit den Schwerpunkten Berlin und Ostdeutschland aus dem Bestand der CitCor Residential Group für rund 323 Mio. Euro mit Closing zum 1.4.2015 erworben. Die Integration wird voraussichtlich im ersten Halbjahr 2015 abgeschlossen sein.

Sehr geehrte Damen und Herren,

bereits im vergangenen Jahr hatte ich Ihnen auf der Hauptversammlung unsere **eigene Handwerkerorganisation**, die Deutsche TGS, kurz vorgestellt.

Diese haben wir erst 2011 aufgebaut, sie ist aber schon heute mit rund 1.800 Mitarbeitern flächendeckend an 545 Standorten aktiv.

Eine umfassende Outsourcing Strategie ist bei der Deutschen Annington nicht sinnvoll. Wir sind aufgrund unserer Größe selbst in der Lage, Skaleneffekte zu erzielen. Wir haben in unserem Unternehmen die Expertise, die wir brauchen, um uns erfolgreich weiterzuentwickeln. Zudem bringt uns Outsourcing keine Vorteile bei den Personalkosten; es ist eher so, dass wir steuerliche Nachteile durch das Outsourcing sehen. Wir brauchen eigene Handwerker, auf die sich unsere Kunden und wir uns verlassen können. Wir wollen eigene Mitarbeiter, die schnell, zuverlässig und freundlich sind.

Und genau das alles bietet die Deutsche TGS. Mit ihr verfügen die Kunden der Deutschen Annington über ihren eigenen Handwerker. Das reduziert Schnittstellen und Kosten, erleichtert Terminabsprachen, erhöht die Zuverlässigkeit bei notwendigen Reparaturen und führt zu einer deutlich größeren Kundenzufriedenheit. Schließlich nimmt die Deutsche TGS monatlich mehr als 32.000 Termine beim Kunden vor Ort wahr. Das weitere Wachstum dieser für uns strategisch so wichtigen Organisation ist fest eingeplant. Dafür gehen wir auch

ungewöhnliche Wege und werben qualifizierte Mitarbeiter beispielsweise aus den zentral- und osteuropäischen Ländern an, weil der deutsche Arbeitsmarkt unseren Bedarf nicht mehr decken kann. Hier machen wir sehr gute Erfahrungen und füllen die Fachkräftelücke auf dem deutschen Markt.

Mit dem Zurückholen solcher Dienstleistungen in das Unternehmen ist unser Potential aber längst nicht erschöpft. Denken Sie nur an Zähler und Messgeräte in Wohnungen oder an Strom und Wärme aus eigenen Blockheizkraftwerken.

Oder aber an die steigende Zahl älterer Mieter, denen wir nicht nur seniorenfreundlichen Wohnraum bieten, sondern zugleich auch noch in Kooperation Pflegedienste mit anbieten könnten. All diese Dienstleistungen sind zwar noch nicht in der Prognose 2015 enthalten, aber sie sind in Planung.

In unserer seit 2011 bestehenden Partnerschaft mit der Deutschen Telekom werden wir 145.000 Wohnungen mit moderner Glasfasertechnik ausrüsten, um Mieter mit einem eigenen TV-Signal zu versorgen. Bis Ende 2014 wurden bereits 55.000 Wohnungen ausgestattet.

Mit einem Pilotprojekt in Bergkamen bieten wir bereits ganz konkret Energiedienstleistungen an. Dort lesen wir bereits in 1.000 Haushalten Wärme und Wasser per Fernübertragung in Echtzeit selber ab. Wir können den Mietern zudem auch monatliche Energieabrechnungen erstellen. Das ist ein Vorteil für beide Seiten.

Und auch ein weiteres Projekt möchte ich Ihnen kurz vorstellen: Das **Eltingviertel in Essen**: Mit seinem historischen Charme, seinem Industriecharakter und seiner zeitgenössischen Bebauung bietet dieses Viertel im Herzen der Stadt viele Chancen für die moderne Stadtentwicklung.

In den kommenden Jahren wollen wir – gemeinsam mit den Anwohnern und Eigentümern, der Stadt und weiteren Partnern aus der Wirtschaft – das Viertel zu einem InnovationCity-Quartier umgestalten. Das geschieht unter anderem durch zeitgemäße Energieversorgung mit geringerem Energieverbrauch, durch neue Wohnkonzepte, eine verbesserte Infrastruktur sowie durch die Einbindung sozialer Projekte. So machen wir das Eltingviertel fit für die Zukunft und erhalten gleichzeitig seinen Charakter als lebenswertes Quartier.

Als größter Vermieter im Eltingviertel übernimmt die Deutschen Annington dabei eine zentrale Rolle und investiert in einem ersten Schritt rund 9 Mio. Euro für die nachhaltige Entwicklung des Stadtteils. Dabei sollen Immobilienwerte gesichert sowie die Lebens- und Wohlfühlqualität für die Menschen im Quartier gesteigert werden.

Sie sehen also: Wir haben für Ihr Unternehmen bereits zahlreiche Wachstumsfelder mit interessantem Potential identifiziert, und es werden in Zukunft sicher noch weitere hinzukommen.

Für die weitere strategische Entwicklung der Deutschen Annington gibt es zwei Megatrends von übergeordneter Bedeutung: die Energiewende und den demographischen Wandel.

Ein signifikanter Teil unserer Investitionen fließt deshalb in die energetische Sanierung. Wir modernisieren Heizungsanlagen, tauschen Fenster aus und erneuern die Wärmedämmung an Gebäuden. Hier profitieren unsere Kunden direkt von den Kosteneinsparungen, die wir durch ein gestiegenes Einkaufsvolumen erzielen.

Damit tragen wir nicht nur den politischen Forderungen der Bundesregierung Rechnung. Gleichzeitig sind wir damit auch in der Lage, unseren Kunden ein Zuhause mit deutlich besserem Energieprofil anzubieten.

Der demographische Wandel unserer Gesellschaft spiegelt sich bereits heute deutlich in unseren Mieterstrukturen wider. Rund 35 Prozent aller Mieter sind über 60 Jahre alt.

Sehr viele Menschen in diesem Alter möchten so lange wie möglich in ihrer gewohnten Umgebung und in ihrer Nachbarschaft bleiben. Darauf stellen wir uns ein und bauen kontinuierlich einen immer größeren Teil unserer Wohnungen seniorenfreundlich um.

Mit einem eigenen Bad-Programm bieten wir beispielsweise älteren Kunden in ausgewählten Standorten an, ihr Bad innerhalb von nur ein bis zwei Wochen seniorenfreundlich umzubauen.

400 solcher Projekte haben wir seit Sommer 2014 bereits umgesetzt. Bis heute haben sich mehr als 350 weitere Interessenten für ein neues Bad in 2015 angemeldet.

Sehr geehrte Damen und Herren,

zum Schluss möchte ich noch einmal auf die GAGFAH zu sprechen kommen, die ich ganz bewusst nicht als Akquisition bezeichnen möchte, da wir nach Gesprächen mit den Vorständen und Aufsichtsräten beider Unternehmen im letzten Jahr gemeinsam entschieden haben, unsere Unternehmen **zusammenzuführen**.

Mit Ablauf der weiteren Annahmefrist nach dem deutschen Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz am 9. Februar 2015 hatten rund 94 Prozent der GAGFAH-Aktionäre das öffentliche Übernahmeangebot angenommen. Die hohe Annahmequote zeigt, dass auch der Markt diesen Konsolidierungsgedanken mitträgt.

Insgesamt streben wir mit dem Zusammenschluss Einsparungen von 84 Mio. Euro pro Jahr an, die wesentlich durch zwei Faktoren beeinflusst sind: Mit der Verbesserung unseres Ratings auf ‚BBB+‘ ist der erste Effekt bereits in Teilen sichtbar: Unsere Finanzierungskosten sinken weiter.

Zum anderen werden wir auch unser aktives Portfoliomanagement mit unserer neuen Größe noch konsequenter verfolgen können, als es den beiden Einzelunternehmen alleine möglich gewesen wäre. Wir werden wesentliche Einsparungen im Einkauf erzielen. Größe bedeutet für uns, wesentliche Kostenblöcke günstiger steuern zu können.

Ich habe es eingangs bereits erwähnt: Mit dem Zusammenschluss der Deutschen Annington und der GAGFAH verändert sich die deutsche Immobilienbranche nachhaltig.

Der Zusammenschluss wird uns natürlich in den nächsten Monaten weiterhin beschäftigen, wir haben aber auch schon wichtige Meilensteine erreicht:

- Das Closing ist, wie erwartet, Anfang März 2015 erfolgt.
- Der Kaufpreis ist, wie beschrieben, vollständig finanziert.
- Die Leitungsstruktur und Führungsebenen sind definiert.
- Die Integration ist planmäßig angelaufen.

Die ersten kombinierten Zahlen und einen detaillierten Bericht zum Stand der Integration werden wir Ihnen dann am 1. Juni bei der Vorstellung des 1. Quartals präsentieren. Bis dahin haben wir auch einen guten Blick auf die Ist-Zahlen, den Ausblick für das Jahr, die Synergien und die Finanzierungen. Alle mir bisher vorliegenden Indikatoren zeigen auch hier in die richtige Richtung.

Die Entwicklung der vergangenen beiden Jahre hat dazu geführt, dass sich nicht nur Profitabilität und Größenordnung unseres Unternehmens, sondern vor allem auch seine Identität und Kultur deutlich verändert haben. Wir haben die Zusammenlegung mit der GAGFAH zum Anlass genommen, dies auch nach außen deutlich zu signalisieren. Die Deutsche Annington und die GAGFAH schlagen gemeinsam ein neues Kapitel auf. Ich gehe sogar soweit, von einem Neuanfang zu sprechen, denn bei beiden Unternehmen haben die bisherigen Investoren ihre Anteile fast vollständig abgegeben.

Diese Veränderung wollen wir nun auch mit dem neuen Unternehmensnamen nach außen sichtbar machen, über den wir in Tagesordnungspunkt 8.a) heute Beschluss fassen werden.

Sie haben den **Unternehmensnamen „VONOVIA“** bereits in der Einladung zur Hauptversammlung gesehen. Übrigens verzichten wir auf dieser Folie ganz bewusst auf ein Logo.

Wir werden Sie, als Eigentümer der künftigen VONOVIA, gleich um Zustimmung für diesen neuen Firmennamen bitten. Wir haben uns bewusst für eine neue Wortschöpfung entscheiden, denn die Namen GAGFAH und Deutsche Annington waren nicht kombinierbar. VONOVIA ist leicht auszusprechen und klingt harmonisch und sympathisch. VONOVIA ist ein Kunstname ohne ursprüngliche Bedeutung – weder in Deutschland noch in den vielen verschiedenen Herkunftsländern unserer Mieter, darauf haben wir bei der Namensfindung Wert gelegt. Der erste Teil weckt Assoziationen zum Wort

„Wohnen“, die Verbindung mit „NOVIA“ lässt an „Die neue Art zu wohnen“ denken. Somit spiegelt sich in diesem Namen unser Geschäftsmodell von Wohnen plus Service sehr gut wider.

Den neuen Namen und das noch zu kreierende Logo werden wir in diesem Jahr mit einer professionellen, aber finanziell überschaubaren – lassen Sie mich das Wort „bodenständig“ verwenden – Kommunikation der Öffentlichkeit mit Schwerpunkt an unseren Standorten vorstellen. Im Anschluss daran werden wir dann im Herbst 2015 diese neue Firma ins Handelsregister eintragen lassen.

Neben der Änderung der Firma in VONOVIA SE und daraus folgenden Änderungen der Satzung an anderer Stelle haben wir noch verschiedene weitere Satzungsänderungen zum Beschluss vorgesehen, von deren Erläuterung im Einzelnen ich denke, an dieser Stelle absehen zu können.

Im Spannungsfeld von Wirtschaftlichkeit und sozialer Verantwortung als Unternehmen wollen wir uns auch unter diesem neuen Namen künftig erfolgreich weiterentwickeln. Wir werden unsere nun erreichten Größenvorteile in operative Stärke umwandeln, die Kundenzufriedenheit weiter erhöhen und vor allem –ich sagte es bereits – unsere Versprechen einhalten.

Und so blicken wir auf ein Jahr 2015, das für alle Kunden, Aktionäre und Mitarbeiter der Deutschen Annington bzw. demnächst der VONOVIA ebenso spannend wie erfolgreich sein wird.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort zurück an Herrn Dr. Bernotat.