

DIC Asset AG · Hauptversammlung 2018  
16. März 2018, Frankfurt am Main

Rede der Vorstandsvorsitzenden Sonja Wärntges

*Es gilt das gesprochene Wort.*

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre der DIC Asset AG,  
verehrte Gäste,**

ich begrüße Sie sehr herzlich, auch im Namen meines Vorstandskollegen Dirk Hasselbring, zur diesjährigen Hauptversammlung der DIC Asset AG.

Unsere letzte Hauptversammlung liegt weniger als ein Jahr zurück. Vor gerade einmal acht Monaten haben wir an dieser Stelle über Ergebnisse und Geschäftsstrategie berichtet.

Viele von Ihnen kennen die DIC bereits als Unternehmen, das in einem herausfordernden Umfeld schnell und erfolgreich agiert, und es ist uns gelungen, dabei noch etwas schneller und noch effektiver zu werden. Ich freue mich, Ihnen dies heute präsentieren zu können; ich habe diese Aufgabe und Verantwortung vor dem Hintergrund meiner guten Kenntnis darüber übernommen, was die Entwicklung der DIC Asset AG und ihre Entwicklungsmöglichkeiten betrifft. Die DIC erfüllt den Leitspruch "Dynamik schafft Werte" – unser Geschäftsmodell und unsere Strukturen machen das möglich. Wir beherrschen das, was wir tun, gut, und wir sind in der Lage, Daten aus Markt und Unternehmen schnell und präzise zu verarbeiten und in Entscheidungen umzusetzen. Dies ist im aktuellen Marktkontext auch nötig und sinnvoll. Wie wir dies in Ihrem Interesse umgesetzt haben und künftig weiter umsetzen wollen, ist mein heutiges Thema.

### ***Marktdynamik und Geschäftsmodell***

Vor dem Hintergrund sehr positiver allgemeiner Konjunkturdaten für Deutschland – 2017 stieg die Wirtschaftsleistung um 2,2% – bedarf es einer Erläuterung, warum sich gerade anhand der Dynamik in unserer Branche und in unserem Markt die Spree vom Weizen trennt. Die meisten von Ihnen verfolgen sicherlich aufmerksam einschlägige Presseberichte, die von neuen Rekordumsätzen bei Immobilieninvestments einerseits und von Renditekompression andererseits berichten.

Für Sie als Anleger, der ein Interesse daran hat, sein Geld mit einem angemessenen Risiko-Rendite-Verhältnis investiert zu sehen, sind Rekordmeldungen allerdings kein Entscheidungskriterium, sinnvoller ist es, nicht unter einem Dauerfeuer von Nachrichten rotieren zu müssen. Wir sehen, dass, angesichts von Systemkrisen und internationaler Vernetzung, in sensiblen Märkten das Bedürfnis zugenommen hat, auf lange Sicht berechenbare Cashflows zu erzielen.

Für Sie lohnt sich der kritische Blick, wo und auf Basis von welchem Geschäftsmodell, Sie Ihr Geld investieren: Wo finden Sie eine hohe Wertbeständigkeit? Und wo bekommen Sie eine regelmäßig ausgeschüttete Rendite für Ihr Engagement? Wir haben in der DIC Asset AG mit unserem **Hybridmodell** ein Geschäftsmodell etabliert, das darauf zugeschnitten ist, beides zu liefern, und das sehr zuverlässig:

[ Chart: Geschäftsmodell ]

Ein wesentlicher Punkt sind die verschiedenen Ertragssäulen, die sich gegenseitig ergänzen. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass wir unsere Ressourcen und Kapazitäten im Querschnitt nutzen können: also zum Betrieb dieser verschiedenen Segmente eine gemeinsame Plattform einsetzen. Unser Aktivitätsspektrum, unser regionaler Marktzugang und unsere Management-Expertise führen zu einer kontinuierlichen "Binnenkonjunktur". Die Etablierung dieses Geschäftsmodells macht uns in Summe sehr robust und weniger abhängig von externen Faktoren wie der Geschwindigkeit der konjunkturellen Erholung, wettbewerbsintensiven Transaktionsmärkten in den so genannten Hochburgen sowie wechselnden Trends und zyklischen Entwicklungen an den Immobilienmärkten.

Kurz: Unser mehrdimensionales Geschäftsmodell zieht Energie sowohl aus den "Highs" wie den "Lows", denn genau in diesen Spannungsfeldern kommt unsere Management-Expertise zum Tragen.

[Chart: Marktumfeld I ]

Bevor ich nun zu unserem Bericht über das abgelaufene Geschäftsjahr komme, lassen Sie mich einige fundamentale Punkte zu den generellen Rahmenbedingungen festhalten: wo wir unsere Schlüsse für die DIC Asset AG gezogen haben und uns deshalb heute mit guten Ergebnissen vor Ihnen präsentieren können. Und weshalb Sie als Aktionäre heute und auch zukünftig davon profitieren werden.

Punkt 1: Tendenziell gilt der Standort Deutschland als "Brexit-Gewinner". Er profitiert von **vermehrten Investitionen** und von der Verlagerung von Unternehmensaktivitäten in ein regulatorisches Umfeld, das als relativ stabil und sicher gilt. Die deutsche Wirtschaft hat sich in diesem Umfeld zu neuen Beschäftigungsrekorden aufgeschwungen: 2017 zählte die Statistik erstmals über 40 Millionen Beschäftigte in Deutschland, so viele wie noch nie zuvor. Die Prognosen des Deutschen Industrie- und Handelskammertags gehen auch von weiterem kräftigem Wachstum in 2018 aus.

[ Chart: Marktumfeld II ]

Im Immobilienmarkt hat sich das unter anderem in einem Umsatzrekord bei Gewerbeimmobilien-Investments bemerkbar gemacht: Rund 57 Milliarden Euro betrug der umgeschlagene Wert in 2017. Angesichts eines begrenzten Angebots an geeigneten Immobilien in den Top-7-Städten steckt hinter dieser beachtlichen Größe auch eine Preisentwicklung: Die Anfangsrenditen für Core-Büroimmobilien in Top-Lagen sind nochmals deutlich zurückgegangen, im Mittel auf 3,27%. Im Regionalmarkt Berlin wurde mit 2,9% sogar die 3%-Marke unterschritten. Büroimmobilien waren im abgelaufenen Jahr nach wie vor die beliebteste Anlageklasse (stabil 44% der Investmentumsätze) gefolgt von Einzelhandelsimmobilien (mit 20%, nach 24% im Vorjahr) und Logistikimmobilien (mit 15%, nach 10 % im Vorjahr). Wobei Logistikimmobilien mit der gestiegenen Beliebtheit auch die stärkste Renditekompression von minus 60 Basispunkten binnen einem Jahr zu verzeichnen hatten.

Diese starke Investmentmarkt-Dynamik ist im Kontext zu sehen mit Punkt 2: dem **Zinsumfeld** und einer antizipierten Zinsentwicklung.

[ Chart: Zinsumfeld ]

Mitte 2016 hatten wir die noch nie dagewesene Situation, dass die Renditen von Bundesanleihen in den negativen Bereich zurückgingen. Nullzins, Negativzins – diese Themen waren ein Treibsatz für die Nachfrage am Immobilien-Investmentmarkt. In 2017 mehrten sich dann Kommentare zu "Zinsängsten", also der Furcht davor, dass steigende Zinsen Finanzierungen verteuern und Investmentplanungen weniger rentabel machen, mit dem Effekt eines stark steigenden Bieterwettbewerbs. Wer beim Einkaufen unterwegs ist, als gäbe es kein Morgen, kauft womöglich auch Dinge, die nicht gut passen, oder zu Preisen, die man ohne Zeitdruck nicht zahlen würde.

Wir haben uns frühzeitig damit beschäftigt, wie wir unsere Kalkulationen für die kommenden Jahre absichern. Unsere große Bestandsportfoliorefinanzierung haben wir deshalb zur Jahreswende 2016/2017 realisiert und sind vor diesem Hintergrund mit der größtmöglichen Unempfindlichkeit ins Jahr gestartet; diese Refinanzierung hat uns in der Konsequenz eine komfortable Ausgangsposition und zusätzlichen Cashflow nicht nur für 2017, sondern auch weitere Jahre verschafft.

Unser Fazit: Mit ihrem Fokus auf Büroimmobilien im deutschen Markt, mit ihrem regionalen Marktzugang, der sowohl A- als auch B-Lagen gut erschließt, und nicht zuletzt dank der günstig und mit gutem Timing realisierten Refinanzierung ist die DIC Asset AG fundamental sehr gut aufgestellt.

Ich berichte Ihnen nunmehr, wie sich unser Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr entwickelt hat.

### **Zielerreichung 2017**

[ Chart: Zielerreichung ]

Zunächst zu den Eckdaten der operativen Leistung und den Zielgrößen des Jahres 2017: Wir haben unsere operativen Ziele mit gutem Schwung umgesetzt und unsere unterjährig angehobenen Jahresziele komfortabel erreicht.

- Die **Mieteinnahmen** lagen dank einer sehr erfolgreichen Vermietungsarbeit und zusätzlicher Einnahmen aus Warehousing-Objekten mit 109,7 Mio. Euro über der zwischenzeitlich angehobenen Prognosespanne.
- Der **FFO**, für den wir eingangs des Jahres mit einem Zielkorridor von 57-60 Mio. Euro planten, stieg signifikant um 28% auf 60,2 Mio. Euro. Ursächlich dafür waren das erfolgreiche Assetmanagement und der positive Effekt aus der Portfoliorefinanzierung. Der FFO erreichte damit die Zielprognose, die wir im Spätsommer 2017 angehoben hatten.
- Unser Ankaufsziel hatten wir, bei sehr intensiver Auseinandersetzung mit dem Marktgeschehen, angepasst, und zwar von 500 Mio. auf größer 200 Mio. Euro und haben schließlich **Akquisitionen** von 240 Mio. Euro getätigt. Das Marktklima haben wir genutzt, um nicht strategische Immobilien und Joint-Venture-Objekte mit attraktivem Gewinn weiter zu platzieren. Das gesamte **Verkaufsvolumen** summierte sich auf rund 368 Mio. Euro, womit wir nicht nur das unterjährig angehobene Verkaufsziel für das Commercial Portfolio realisiert haben, sondern auch strategische Entwicklungen in unseren zwei anderen Segmenten Funds und Other Investments vorangetrieben haben, die ich Ihnen gleich, bei der Betrachtung der einzelnen Segmententwicklungen, noch näher erläutern werde.

### **Performance der Management-Plattform**

[ Chart: Management-Plattform I ]

Die eben vorgestellten Leistungsdaten sind das Ergebnis unserer erfolgreich und noch fokussierter arbeitenden **Management-Plattform**. Hier der Beleg in konkreten Zahlen. Die **Vermietungsleistung** – Sie sehen das im Chart dargestellt – ist gerechnet nach reinen Quadratmetern nur leicht unter dem bereits sehr hohen Niveau des Vorjahres geblieben; dabei haben wir mit den getätigten Abschlüssen allerdings einen sehr deutlichen Preissprung erzielt. Damit übersteigt im Endeffekt die annualisierte Miete, die wir mit der Vermietungsarbeit neu unter Vertrag gebracht haben, nicht nur die Vorjahresleistung deutlich – wir können hier die stärkste Leistung der letzten fünf Jahre vorweisen. Dahinter stehen zahlreiche hochwertige Abschlüsse über kleine und mittlere Flächen. Hier wurde konsequent "mehr Wert pro Quadratmeter" geschaffen. Die Arbeit unserer Vermietungsteams ist vor dem Hintergrund der sehr hohen Vermietungsleistung des vorangegangenen Jahres eine herausragende Leistung, denn Sie können davon ausgehen, dass auch im Vorjahr gut gearbeitet wurde und bereits zu einem guten Teil Vertragsverlängerungen und leichter vermietbarer Leerstand abgearbeitet wurden.

[ Chart: Management-Plattform II ]

Eine weitere Zahl, die die Leistungsfähigkeit unserer Assetmanagement-Plattform unterstreicht, ist das in 2017 realisierte **Transaktionsvolumen**. Insgesamt wurden, einschließlich Warehousing- und Fondstransaktionen, An- und Verkäufe im Volumen von 900 Mio. Euro strukturiert und abgewickelt. Diese **Transaktionsexpertise** ist ebenso charakteristisch für unser immobilienwirtschaftliches Tagesgeschäft wie die Vermietungsexpertise unserer Management-Plattform. Zum aktiven Assetmanagement gehören für uns An- und Verkäufe in allen Bereichen, denn auch das dient der Optimierung der Portfolioqualität:

[ Chart: Management-Plattform III ]

Der Wert des von uns betreuten Immobilienvermögens beträgt einschließlich Drittgeschäft 4,4 Mrd. Euro, es verteilt sich zu recht gleichen Teilen auf unsere drei Segmente. Im Laufe des Geschäftsjahres haben wir mit engagiertem und effektivem Asset- und Propertymanagement die durchschnittliche **Mietlaufzeit** im Querschnitt des Gesamt-Portfolios von 4,3 auf 5,2 Jahre gesteigert. Die **Leerstandsquote** haben wir im Gesamt-Portfolio von durchschnittlich 8,4 auf 8,0 % gesenkt. Beide Kennzahlen stehen für unser fokussiertes Asset- und Propertymanagement, mit dem wir in der Lage sind, der Renditekompression am Gewerbeimmobilienmarkt zu begegnen.

Soweit der Blick auf die Erfolge der Assetmanagement-Plattform im Querschnitt. Nun komme ich zu den einzelnen Segmenten. Wir haben in allen drei Segmenten unsere jeweiligen strategischen Ziele erfolgreich umgesetzt und im Sinne unseres hybriden Geschäftsmodells weiter vorangetrieben:

### **Qualitätssteigerung im Commercial Portfolio**

[ Chart: Commercial Portfolio ]

Für das Commercial Portfolio hatten wir weitere Verkäufe geplant und erfolgreich umsetzen können. Insgesamt haben wir 27 Objekte mit einem Volumen von 241 Mio. Euro weiterverkauft. Die annualisierten Mieteinnahmen gingen erwartungsgemäß durch die Verkäufe zurück. Allerdings haben wir gleichzeitig die **Like-for-like-Mieteinnahmen**, also die Mieteinnahmen auf vergleichbarer Fläche, um 1,4% steigern können. Auch die durchschnittliche **Mietlaufzeit** im Commercial Portfolio haben wir von 4,5 auf 5,1 Jahre gesteigert und die **Leerstandsquote** deutlich gesenkt: sie beträgt 9,9% nach 11,8% im Vorjahr.

### **Meilensteine im Fondsgeschäft**

[ Chart: Funds ]

Im Fondsgeschäft haben wir markante Meilensteine umgesetzt und **zwei neue Fonds** an den Start gebracht: zunächst den DIC Office Balance IV, der ein Nachfolgeprodukt unserer erfolgreichen Office-Balance-Reihe darstellt. Die Vorgänger DIC Office Balance I bis III sind vollplatziert bzw. annähernd vollplatziert, sodass wir hiermit der Nachfrage nachgekommen sind, weiteren institutionellen Investoren unser bewährtes Paket aus Büroimmobilien plus Dienstleistungen maßzuschneidern. Der zweite Fonds, DIC Retail Balance, ist ein Schwesterprodukt in der Nutzungsart Einzelhandel. Einschließlich der Zukäufe für die bestehenden Fonds haben wir 2017 die **Assets under Management** im Fondsbereich um 350 Mio. Euro auf rund 1,5 Mrd. Euro ausgebaut. Darüber hinaus haben wir noch in 2017 unsere Pipeline für geplante weitere Fonds mit interessanten Objekten gefüllt. Drei Akquisitionen im Volumen von rund 166 Mio. Euro befinden sich derzeit in der Warehousing-Phase; sie sind für die Formierung von **Startportfolien** der Fonds vorgesehen, die wir im aktuellen Geschäftsjahr auflegen wollen. Wir haben zudem, im Rahmen des aktiven Assetmanagements für die von uns verwalteten Fonds, in 2017 **erstmalig** auch ein Objekt aus den Bestandsfonds **verkauft**; dies wird auch künftig zur Wahrnehmung von Marktchancen und Renditeoptimierung zum Instrumentarium unseres Fondsmanagements gehören. Durch den Ausbau zu einer Trading-Plattform vollziehen wir den Entwicklungsschritt, uns als kompetenten Asset-Trading-Partner im Fondsgeschäft zu etablieren und dadurch zusätzliche attraktive Transaktions-Fees zu erzielen.

### ***Gute Performance der Other Investments***

[ Chart: Other Investments ]

Im Segment Other Investments sind wir mit dem **Abbau von Joint Ventures** wie geplant deutlich vorangekommen. Nach dem Verkauf von fünf Liegenschaften in 2017 und drei weiteren seit Beginn des Jahres verbleiben nur noch zwei Objekte; das Gesamtvolumen ist dabei wesentlich geprägt von der noch verbleibenden MainTor-Beteiligung. Der Büroturm Winx soll Anfang 2019 übergeben werden.

Eine weitere Ertragsquelle im Segment Other Investments ist das **wachsende Drittgeschäft**. Wir haben dies in den letzten beiden Geschäftsjahren mit den Immobilienmanagement-Dienstleistungen für Dritte ausgebaut und weisen die Erträge dazu erstmals für 2017 als eigene Position aus. Derzeit betreuen wir acht Immobilien mit einem Vermögenswert von rund 800 Mio. Euro, und rechnen damit, unsere Managererträge in diesem Jahr mit zusätzlichen Mandaten weiter zu steigern.

Ein neuer Baustein in diesem Geschäftssegment ist unsere **Beteiligung an der TLG AG**; über die Entstehung dieser Beteiligung haben wir Sie im vergangenen Jahr durch Mitteilungen auf dem Laufenden gehalten. Wesentlich ist, dass wir mit dem Tausch unserer WCM-Aktien in TLG-Aktien in 2017 zweierlei erreicht haben: Zum einen haben wir einen einmaligen Sonderertrag von rund 19 Mio. Euro erzielt. Er ist die Basis für die Sonderdividende von 20 Cent pro Aktie, die wir an Sie, unsere Aktionäre, ausschütten wollen. Zum anderen partizipieren wir nun mittels der TLG-Aktien an weiteren Entwicklungen. Wir haben zur Sicherung unserer Interessen wie auch aus Gestaltungsgründen den Anteil, der sich aus dem Umtausch ergeben hat, auf mehr als 15% der Stimmrechte per Jahresende aufgestockt und uns zudem Vorkaufsrechte auf rund 7% der TLG-Aktien gesichert. Wir sind damit bei allen denkbaren Entwicklungsszenarien ein gewichtiger und mitgestaltender Gesprächspartner. Dabei sehen wir uns in der komfortablen Position, in keiner Hinsicht unter Zugzwang agieren zu müssen und haben die Chance, an der weiteren Entwicklung zu partizipieren und unseren wirtschaftlichen Vorteil daraus zu generieren.

Soweit zu unseren Aktivitäten in den einzelnen Segmenten.

### ***Diversifizierte Ertragssäulen und Ergebniskomponenten***

Im Ergebnis liefern unsere drei Segmente voneinander unabhängige, gut diversifizierte Ertragsbeiträge. Die Zahlen finden Sie nunmehr mit höherem Detaillierungsgrad in unserem Geschäftsbericht ausgewiesen. Und wir haben, wie eingangs geschildert, unsere Ertragsziele komfortabel erreicht. Ich möchte daher Ihren Blick auf das sehr gut funktionierende Modell lenken:

[ Chart: Ergebnisbeiträge ]

Unser hybrides Geschäftsmodell erweist sich mit seiner diversifizierten Ertragsstruktur als robust und gut skalierbar. **Stabilen Einnahmen** aus dem direkt gehaltenen Commercial Portfolio stehen **regelmäßige Erträge** aus Immobilienmanagement-Dienstleistungen gegenüber, die durch **attraktive Beteiligungserträge** aus den Segmenten Funds und Other Investments ergänzt werden. Unsere erfolgreiche Bewirtschaftung von Portfolioimmobilien und Beteiligungen und die nachhaltig verbesserte **Finanzstruktur** haben im Geschäftsjahr zu einer **Verdopplung des Konzernergebnisses** auf 64,4 Mio. Euro geführt.

Ein Blick auf die Kennzahlen der Finanzstruktur zeigt die weitreichenden Vorteile, die uns die vorzeitige Portfoliorefinanzierung nicht nur für das Ergebnis 2017 verschafft hat.

[ Chart: Finanzkennzahlen I ]

- Das **Zinsergebnis** konnte im Vergleich zum bereinigten Ergebnis des Vorjahres um 25 Prozent verbessert werden.
- Die Bankverbindlichkeiten weisen zum 31. Dezember 2017 einen **Durchschnittszinssatz** von 1,8 Prozent auf und liegen damit 1,6 Prozentpunkte unter dem Wert zum Jahresende 2016.

[ Chart: Finanzkennzahlen II ]

- Auch der Netto-Verschuldungsgrad (**Loan-to-Value**) konnte weiter gesenkt werden und lag zum Ende des Jahres bei 57,0 Prozent. Das entspricht einer Reduktion um fast 3 Prozentpunkte. Die **Eigenkapitalquote** des Unternehmens erhöhte sich zum Jahresende signifikant um 3,8 Prozentpunkte auf 35,4 Prozent.

Die Effekte aus den Maßnahmen auf der Finanzierungsseite reichen somit weit über eine kurzfristige Optimierung hinaus.



[ Chart: Prozessoptimierung ]

### ***Mehr Transparenz und beschleunigte Prozesse***

Lassen Sie mich kurz auf drei weitere Themen des Geschäftsjahres 2017 eingehen, die sich nicht unmittelbar in Zahlen ausdrücken, aber wesentlichen zusätzlichen Nutzen stiften und die Fitness der DIC Asset AG erhöhen:

- Erstens haben wir mit dem Halbjahresbericht 2017 unsere **Reporting-Segmente** auf eine Gliederung nach Geschäftsbereichen umgestellt. Wir weisen den FFO seither separat aus für die drei Segmente Commercial Portfolio, Funds und Other Investments aus. Dies tun wir, um der gewachsenen Bedeutung diversifizierter Ertragsquellen in unserem Unternehmen Rechnung zu tragen. Für Sie, unsere Aktionäre, macht das die Erfolgsbeiträge der unterschiedlichen Säulen unseres Geschäfts transparenter.
- Zweitens haben wir unsere Prozesse im Controlling, in der Rechnungslegung und in der Berichtserstellung so optimiert, dass wir die Informationen schneller verfügbar haben und schneller bereitstellen können. Mit dem so genannten "**Fast Close**" verkürzen wir Entscheidungsprozesse und steigern die Reaktionsschnelligkeit im Unternehmen und am Markt.
- Drittens - und auch damit unterstreichen wir die Bedeutung von Wissens- und Entscheidungsdynamik für die DIC Asset - haben wir unsere **Compliance-Richtlinie** 2017 umfassend aktualisiert und konkretisiert. Dazu gehören Verhaltensregeln und Vorkehrungen, mit denen wir uns sehr konkret für wirtschaftsethisch einwandfreie Geschäftsnormen wie Diskriminierungsschutz und Unterbindung korrupter Praktiken einsetzen und damit Risiken und Schaden vom Unternehmen abwenden.

In Summe dienen diese Maßnahmen dazu, im Unternehmen vorhandenes Wissen zu mobilisieren, zu vernetzen und schneller verfügbar zu machen für unser dynamisches Tagesgeschäft und für strategische Entscheidungen.

### ***Dividendenvorschlag und Option Sachdividende***

[ Chart: Dividendenvorschlag ]

Als Ergebnis der erfolgreichen Weiterentwicklung unseres Geschäfts im abgelaufenen Jahr und der Verbesserung unserer Grundlagen für die vor uns liegenden Herausforderungen schlagen wir Ihnen heute eine **Dividendenerhöhung** vor: Exklusive der bereits zuvor genannten Sonderdividende aus dem Umtausch der WCM-Aktien in TLG-Aktien soll die Dividendenausschüttung an Sie 10% höher ausfallen als im Vorjahr, also 44 Cent je Aktie.

Insgesamt sollen dann für das Geschäftsjahr 2017 64 Cent je Aktie an Sie ausgeschüttet werden. Das entspricht einer hoch attraktiven Dividendenrendite von über 6% bezogen auf den Jahresschlusskurs 2017. Die DIC Asset AG gehört damit zu den renditestärksten Titeln im SDAX und im deutschen Immobiliensektor.

Erstmals bieten wir Ihnen für 2017 das Wahlrecht, die Dividende entweder – wie bisher – ausschließlich in bar oder – neu – in Form einer **Aktiendividende** zu erhalten.

Wir haben auf unserer Website die wichtigsten Dokumente und Erläuterungen zur Aktiendividende zusammengestellt. Falls Sie sich seit unserer Bekanntmachung noch nicht mit Ihrer Option befasst und entschieden haben: es bleibt Ihnen nun noch komfortabel Zeit dafür. Ihre Entscheidung, Ihren Anspruch auf die Aktiendividende auszuüben, können Sie bis spätestens 10. April 2018 treffen. Die depotführenden Banken sind vorbereitet und werden Sie bei der Abwicklung unterstützen. Das Infoblatt dazu finden Sie unter dem Titel "Fragen und Antworten zur Aktiendividende" auf unserer Website und liegt am Registrierungstisch am Eingang für Sie bereit.

Wenn Sie sich für die Aktiendividende entscheiden, erhalten Sie weitere Aktien der DIC Asset AG und stocken so direkt und unkompliziert Ihre Beteiligung an diesem renditestarken Unternehmen auf.

Ich möchte daher nunmehr in meinem Ausblick auf das Warum eingehen: warum wir meinen, dass die weitere Beteiligung an der DIC Asset AG ein attraktives Investment darstellt, und Ihnen die wesentlichen Punkte der geplanten Weiterentwicklung unseres Unternehmens hier kompakt zusammenfassen:

### ***Aktueller Status und Ausblick***

[ Chart: Ausblick 2018 ]

- Wir planen ein erneutes **Ergebniswachstum**, das vor allem über weitere Portfolio-Optimierungen und den fortgesetzten Ausbau des Fondsgeschäfts erzielt werden soll.
- Für **Akquisitionen** ist ein Investitionsvolumen von 450 bis 500 Millionen Euro vorgesehen. Und zwar über alle Segmente, mit besonderem Fokus auf dem Ausbau des Fondsgeschäfts.
- Das geplante **Verkaufsvolumen** von 100 bis 120 Millionen Euro betrifft unser Commercial Portfolio; wir werden hier erneut Chancen nutzen, die **strategische Passform** zu verbessern und auch Gewinne zu realisieren nach erfolgter Wertschöpfung.
- Die Vermietungsaufgaben werden anspruchsvoller ausfallen, allerdings planen wir mit einer **Steigerung der Mieteinnahmen** auf 95 bis 98 Millionen Euro.
- Wir sind mit unserer Asset- und Propertymanagement-Plattform sehr gut aufgestellt und ohne weiteres in der Lage, **zusätzliches Fondsgeschäft** zu managen. Ebenso wie wir das **Drittgeschäft** weiter ausbauen werden.
- Auf dieser Basis plant die DIC Asset AG, 2018 einen nochmals **steigenden FFO** von 62 bis 64 Millionen Euro zu erwirtschaften.

Wie wir diese Optimierungen erzielen und die strategische Weiterentwicklung sicherstellen, wird wie auch in 2017 ein Bündel vielfältiger Maßnahmen und zahlreicher Bausteine sein, mit denen wir Chancen nutzen und Werte schaffen. Dazu drei Beispiele aus dem aktuellen Geschäft:

[ Chart: Maßnahmen – Beispiel 1 ]

Erstens: Weitere **Steigerung der Qualität im Portfolio** unter anderem durch Refurbishments, hier am Beispiel des Regierungspräsidiums Darmstadt, für das wir nunmehr mit dem Mieter, dem Land Hessen, zu einer rundum vorteilhaften Übereinkunft für die insgesamt rund 22.500 Quadratmeter Mietfläche gekommen sind. Wir bringen das Gebäude aus dem Baujahr 1961 auf einen modernen Standard. Wir haben mit dem Mieter nach Abstimmung der Umbaupläne und der Lösung organisatorischer Fragen für das Ausweichquartier während des Umbaus nun einen Mietvertrag bis 2040 abgeschlossen.

[ Chart: Maßnahmen – Beispiel 2 ]

Zweites Beispiel: Wir betreiben **aktives Assetmanagement** für die von uns initiierten Fonds. Das schließt auch Verkäufe ein, mit denen wir die Renditeinteressen der Fondseigner umsetzen. Für uns bedeutet das: wir setzen unsere Transaktionskompetenz und unsere gute Vernetzung im Markt ein, um weitere Transaktions-Fees in bestehenden Fondsmandaten auch auf der Verkaufsseite zu erzielen und unser Fondsgeschäft damit zu einer Trading-Plattform mit attraktiven Transaktions-Fees auszubauen.

[ Chart: Maßnahmen – Beispiel 3 ]

Drittes Beispiel: Wir weiten mit unseren vorhandenen Kompetenzen und Kapazitäten unsere Erträge aus der **Verwaltung von Immobilien für Dritte** aus. Wir werden nach Fertigstellung des bereits verkauften Winx-Towers das Immobilienmanagement für die rund 42.000 Quadratmeter Fläche übernehmen. Auch für den bekannten Japan-Tower hier im Bankenviertel haben wir das Mandat erhalten; Vertragsbeginn ist im zweiten Quartal 2018.

Diese ganz unterschiedlichen Beispiele unterstreichen eindrucksvoll, dass wir mit unserer leistungsfähigen Plattform und Expertise sehr gut aufgestellt sind und die Bewirtschaftungskompetenzen in allen Bereichen unseres Geschäftsmodells effektiv nutzen. Dies ermöglicht uns vor allem ein organisches **Wachstum** mit sehr überschaubarem Risiko. Wir möchten damit unsere Geschäftspolitik, Ihnen, unseren Aktionären, zuverlässig attraktive Renditen zu liefern, konsequent fortsetzen. Wir werden dazu auch weiterhin regelmäßig, wie bisher, darüber hinausgehende **Marktchancen** durchleuchten und wahrnehmen.

Vorige Woche haben wir dies auf der Finanzierungsseite getan und unsere im Juli 2017 begebene **Unternehmensanleihe** in einem positiven Markt- und Zinsumfeld im Rahmen einer internationalen Privatplatzierung um 50 Millionen erfolgreich aufgestockt. Der Nettoemissionserlös kommt der Unterstützung unserer allgemeinen Geschäftstätigkeit zugute; wir optimieren hierdurch nochmals unsere Finanzierungsstruktur.

[ Chart: Danke ]

Meine Damen und Herren, ich bin damit am Schluss meiner Präsentation für heute. Ich hoffe, es ist mir gelungen, transparent zu machen, dass wir gut präpariert sind für einen profitablen **Unternehmensausbau** und dass wir uns auf sämtlichen Ebenen kontinuierlich dafür engagieren.

Mein Dank geht zunächst an meine beiden Vorstandskollegen, Johannes von Mutius und Dirk Hasselbring; das Teamwork und die Entscheidungsdynamik sehe ich als exzellenten Rahmen für unsere Arbeit. Ich bedanke mich zudem bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die tolle Leistung und auch das zusätzliche Engagement, das sie in den entscheidenden Situationen auszeichnet. Zudem danke ich auch unserem Aufsichtsrat für die stets gute, fruchtbare und kritisch-konstruktive Zusammenarbeit. Auch im Namen meiner Vorstandskollegen: wir freuen uns auf die Fortsetzung der gemeinsamen Arbeit.

Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich danken für Ihr Vertrauen in unsere Arbeit. Ihr Investment ist uns Ansporn, das Unternehmen DIC Asset AG weiter stets rentierlich, für Sie interessant und lohnenswert voranzubringen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

