

Ausführungen des Vorstandsvorsitzenden

Rolf Buch, Vonovia SE,

anlässlich der Hauptversammlung am 9. Mai 2018 in
Bochum.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Mitglieder des Aufsichtsrates,

sehr geehrte Kundinnen und Kunden,

meine Damen, meine Herren,

ich begrüße Sie sehr herzlich zur Hauptversammlung
der Vonovia SE.

Die Zuschauer, die unseren Livestream im Internet verfolgen, gehören zu den Nutzern unserer digitalen Zusatzangebote. Auch Sie heiÙe ich herzlich willkommen.

Es ist bereits das zweite Aktionärstreffen, zu dem wir Sie in das Herz des Ruhrgebietes und an den Standort unserer neuen Unternehmenszentrale eingeladen haben. Wie Sie sicher wissen, sind wir unserem Standort Bochum treu geblieben. Die Bauabnahme unseres Neubaus ist bereits erfolgt, der Innenausbau ist nahezu abgeschlossen. Der Einzug unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in das Gebäude an der Universitätsstraße steht kurz bevor. Wir freuen uns alle darauf, mehr Platz, mehr Licht und damit neue Energie am Arbeitsplatz zu haben.

Wie man sich in positiven Lebensräumen entwickeln kann, zeigt ein Blick auf den VfL Bochum. Der Verein spielt im benachbarten „Vonovia Ruhrstadion“ nach einigen Turbulenzen wieder oben in der zweiten Liga mit. Wir drücken die Daumen, dass es in der neuen Saison mit dem Aufstieg in die 1. Bundesliga klappt!

Wir spielen in unserer Branche bereits ganz oben mit – in der Champions League. Als Europas führender Wohnimmobilienkonzern haben wir beim Börsenwert gerade Unibail-Rodamco, die Nummer Eins für Gewerbeimmobilien in Europa, auf dem Spitzenplatz abgelöst. Nicht, dass das besonders wichtig wäre, aber es ist eine schöne Bestätigung unserer Arbeit.

Wir sind mittlerweile seit fünf Jahren erfolgreich für unsere Kunden und unsere Aktionäre unterwegs:

Vom Jahr 2013 an haben wir unseren Ertrag und unsere Stabilität deutlich erhöht: Der operative Ertrag – unsere Funds from Operations oder FFO 1 – hat sich mehr als vervierfacht. Unsere Verschuldung lag Ende des Jahres unter 40 Prozent.

Wir haben in die Substanz unserer Immobilien investiert. Das sorgt für zukunftsfähigen Wohnraum. Unsere Kunden können sich über viele Innovationen freuen. Zufriedene Mieter wiederum sorgen dafür, dass es bei uns kaum Leerstand gibt. Von dieser positiven Entwicklung profitieren unsere Aktionäre direkt über eine kontinuierlich steigende Dividende und indirekt über eine Erhöhung des Unternehmenswertes.

Unsere Strategie geht auf: Waren wir früher Verwalter, sind wir heute Dienstleister für unsere Kunden. Die Säulen unseres skalierbaren Geschäftsmodells, also Property Management, ein breiter Finanzierungsmix, Portfolio Management, immobiliennahe Dienstleistungen – ergänzt um Akquisitionen – haben sich seit dem Börsengang hervorragend bewährt.

Und wie Sie wissen, wagen wir uns zunehmend auch aufs internationale Parkett – darauf möchte ich später zurückkommen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch 2017 war wieder ein sehr erfolgreiches Jahr.
Unsere Nachrichten sind durchweg positiv.

Details des Geschäftsjahres 2017 entnehmen Sie bitte unserem Geschäftsbericht. Er trägt den Titel „Zuhause im Quartier“ und präsentiert unsere Ideen und Initiativen für die Gestaltung attraktiver Siedlungen. Das Leben im eigenen Stadtteil wird für die Menschen immer wichtiger und trägt zu ihrem Wohlergehen und letztendlich zur Zufriedenheit mit uns bei.

In den nächsten 30 Minuten möchte ich Ihnen die wichtigsten Entwicklungen des Jahres 2017 zusammenfassen und einen Ausblick auf die kommenden Monate geben.

Im vergangenen Jahr konnten wir nahtlos an die gute Entwicklung des Vorjahres anknüpfen. Der Netto-Unternehmenswert pro Aktie – hier legen wir den europaweit einheitlichen Standard zur Immobilienbewertung an – erhöhte sich um rund 20 Prozent auf 43,88 Euro. Das verdanken wir der sehr positiven Wertentwicklung unserer Immobilien. Erstmals einbezogen ist das conwert-Portfolio.

Das operative Ergebnis, kurz FFO 1, stieg um 21 Prozent auf 920,8 Mio. Euro. Pro Aktie ist das ein Plus von 16,3 Prozent. Wir sind effizienter geworden und haben positive Finanzierungseffekte erzielt. Die wohnungsnahen Dienstleistungen lieferten 2017 mit mehr als 100 Millionen Euro einen relevanten Ergebnisbeitrag. Dieses Geschäft wollen wir auch in diesem Jahr weiter ausbauen.

Im Portfolio Management gilt unsere Konzentration den Schwarmstädten. Damit stärken wir unsere Portfoliostruktur. 2017 gaben wir insgesamt knapp 12.000 Wohnungen ab, weil diese langfristig nicht zu uns passen. Fast 25.000 Wohnungen kamen an attraktiven Standorten hinzu – in Berlin, Potsdam, Leipzig und Dresden sowie in Wien. Damit sind wir bei der Arrondierung unseres Portfolios wieder einen großen Schritt vorangekommen.

Diese Aufwärtsbewegung beflügelte auch den Aktienkurs. Er wuchs um 34 Prozent und entwickelte sich wesentlich besser als der Börsenindex DAX.

Wir werden immer wieder gefragt, ob zukünftig steigende Leitzinsen die Refinanzierungskosten in die Höhe schnellen lassen und damit unsere Branche unter Druck setzen. Diese Sorge kann ich Ihnen nehmen. Die Fälligkeiten unserer langfristigen Finanzierungen sind über viele Jahre verteilt. Wir können eine mögliche Zinswende, mit der wir frühestens im kommenden Jahr rechnen, somit gut ausgleichen.

Der Wert unserer Immobilien hängt zudem eher von der Nachfrage ab, als von den Zinsen. Diese wird nach Einschätzung von Experten vielerorts von einem hohen Einwohner- und Beschäftigungswachstum und fallenden Arbeitslosenraten getrieben.

Doch zurück zur Strategie: Die vier Kernelemente unseres Geschäfts macht unser Team stabil und abwehrstark. Wir haben aber auch eine Mannschaft, die nach vorne spielt und Tore schießt. Wir kaufen Unternehmen mit spannenden Portfolien dazu. Das machen wir neuerdings nicht mehr nur in Deutschland, sondern auch in Europa.

Wir sind dabei in der komfortablen Situation, für unser Wachstum nicht auf Akquisitionen angewiesen zu sein. Denn wir kaufen nur dann, wenn sich gute Gelegenheiten bieten und die Akquisitionen unseren gewohnt strengen Kriterien entsprechen.

Unsere Erfolge zahlen sich auch für Sie als unsere Aktionäre aus: Die Dividende soll um 20 Eurocent auf 1,32 Euro steigen. Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, können wie bereits im Vorjahr wählen, ob Sie die Ausschüttung in bar erhalten oder als Aktiendividende in unsere Vonovia reinvestieren möchten.

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch in das Jahr 2018 sind wir gut gestartet. Wir haben die Zahlen zum ersten Quartal vor einer Woche veröffentlicht. Sie zeigen, dass wir voll im Plan sind. Von Januar bis Ende März 2018 kletterte das operative Ergebnis um knapp 12 Prozent auf rund 244 Mio. Euro. Hintergrund sind die Investitionen in unsere Bestände, der Neubau sowie günstige Refinanzierungen und eine gestiegene Effizienz.

Aufgrund dieser Entwicklung und der aktuellen Integration der Buwog konnten wir die Prognose für das Gesamtjahr 2018 anheben. Wir rechnen nun mit einem operativen Ergebnis von rund 1.030 bis 1.050 Millionen Euro. Das wäre dann ein Plus von rund 13 Prozent gegenüber 2017.

Kurz zur Akquisition unseres neuen Mitspielers, der Wiener Buwog: Deren Aktionäre haben unser Übernahmeangebot im März 2018 mit großer Mehrheit angenommen. Die Wohnungen lassen sich perfekt in unser Portfolio integrieren. Die meisten Einheiten in Deutschland befinden sich in den dynamischen Metropolen Berlin und Hamburg sowie in Kiel und Lübeck.

In Österreich steigt unser Portfolio auf rund 23.000 Wohnungen, davon 7.000 in Wien. Der Bestand der Buwog hat einen Wert von rund 5 Milliarden Euro. Insgesamt erweitern wir damit unser Portfolio auf fast 400.000 Einheiten, das entspricht in etwa einer Stadt wie Frankfurt am Main.

Die Buwog nimmt zudem eine führende Position im Bereich Development ein – mit aktuell rund 10.000 Wohnungen in der Pipeline. Diese Kompetenz wird uns im Neubaugeschäft sehr helfen.

Lassen Sie mich diesen Punkt zum Anlass nehmen, auf unsere Neubau-Aktivitäten einzugehen. Wie wir alle wissen, ist der Neubau von Wohnungen die einzige Lösung für die steigende Nachfrage. Für diese Herausforderungen haben wir die passende Strategie.

Wir haben mit innovativen Lösungen mit vorgefertigten Modulen unseren Anspruch untermauert, Impulsgeber für die Branche zu sein. Häuser in modularer Bauweise sind keine Plattenbauten, keine Angst. Aber wir können mit vorgefertigten Bädern, Küchen und Zimmern Gebäude in viel kürzerer Zeit und nach wie vor individuell zusammenstellen.

Die Bauzeit liegt bei rund drei Monaten, anstatt bei einem Jahr – und das bei geringeren Kosten und sehr guter Qualität. Außerdem werden die Nerven der Anwohner geschont. Für unser Konzept haben wir Partner gefunden, mit denen wir langfristig zusammenarbeiten wollen.

Im ersten Quartal 2018 haben wir in Landsberg, Bremen, Wiesbaden, Frankfurt, Dortmund und München mit dem Bau von insgesamt 550 neuen Wohnungen begonnen. Viele von diesen entstehen bereits in der gerade beschriebenen modularen Bauweise. Wir sorgen zudem mit Dachaufstockungen für attraktiven Wohnraum in den Innenstädten.

Bei den Baupreisen haben wir im Jahr 2017 ein Plus von drei Prozent verzeichnet. Das ist der höchste Anstieg seit zehn Jahren. Das ist auch für uns eine Herausforderung.

Wenn wir von bezahlbarem Wohnraum sprechen, dann meinen wir Mieten, die sich Busfahrer, Krankenschwestern, aber auch Rentner leisten können. Mit unserem modularen Bausystem errichten wir den Quadratmeter heute schon sehr günstig. Auf unseren eigenen Grundstücken.

Wir kümmern uns aber nicht nur um Neubau, sondern vor allem auch um unseren Bestand. Dazu gehören Investitionen in energetische Modernisierung, Quartiersentwicklung und Instandhaltung in Milliardenhöhe.

Die Politik hat uns aufgetragen, jedes Jahr drei Prozent der Wohnungen in Deutschland energetisch zu modernisieren, um die Energiewende zu schaffen. Wir haben eine Modernisierungsquote von fünf Prozent erreicht. Damit sind wir in Deutschland Spitze. Zum Vergleich: Bundesweit liegt diese Quote bisher unter einem Prozent.

Mit energetischen Modernisierungen spart Vonovia pro Jahr rund 55.000 Tonnen CO₂. Das entspricht dem jährlichen Heizenergieverbrauch von etwa 15.000 Haushalten. Damit schonen wir nicht nur die Umwelt, sondern reduzieren auch die sogenannte zweite Miete für unsere Kunden.

Wenn wir Wohnungen umfassend modernisieren, kann ein Teil der Modernisierungskosten auf die Mieter umgelegt werden. Zu Unrecht wirft man uns vor, dass wir zwischen Modernisierung und Instandhaltung nicht sauber trennen.

Warum zu Unrecht? Dass wir uns als börsennotiertes Unternehmen mit hohen Verpflichtungen an Transparenz und an geltende Gesetze halten, ist eine Selbstverständlichkeit. Dazu gehört eine klare Trennung zwischen Instandhaltung und Modernisierung. Der Vorwurf greift also nicht.

Nach Modernisierungen bleiben wir deutlich unter der Umlage von elf Prozent und unter den drei Euro pro Quadratmeter, die der neue Koalitionsvertrag vorsieht. Lassen Sie mich klar sagen: Wir sind uns der gesellschaftlichen Verantwortung sehr wohl bewusst. Unser wichtigstes Ziel ist es, dass der Kunde am Ende des Tages zufrieden ist mit dem, was wir tun. Und dass er gern in seiner Wohnung bleibt.

Mit einem durchschnittlichen Mietpreis von aktuell 6,18 Euro pro Quadratmeter heizen wir die Preisspirale am Wohnungsmarkt ganz sicher nicht an – weder in Deutschland noch in Österreich. Im vergangenen Jahr sind unsere Mieten in Deutschland aufgrund der allgemeinen Marktentwicklung um 1,6 Prozent gestiegen.

Wir wissen, dass auch ein gesundes Wohnumfeld die Kundenzufriedenheit erhöht. Bei innovativen Quartiersideen, die zum Mieterumfeld passen, nehmen wir eine Vorreiterrolle ein.

So setzen wir auf den Bau von Blockheizkraftwerken und Photovoltaikanlagen und planen bereits im laufenden Jahr die ersten Projekte für Mieterstrom. Dabei bezieht der Mieter seinen eigenen Strom von einer Solaranlage auf dem Dach. Unser Ziel sind eigenversorgte Viertel.

Im Bereich der Wohnumfeld- und Quartiersarbeit haben wir bereits sehr gute Angebote und setzen zahlreiche Projekte um. In Hamburg und Dortmund gelingt uns die Quartiersentwicklung bereits sehr gut, aber auch im Essener Eltingviertel und in Berlin im Lettekiez.

Weitere wohnungsnahe Dienstleistungen erleichtern unseren Kunden das Leben. Dazu gehören Kabelfernsehen, Versicherungsdienstleistungen und die Wohneigentumsverwaltung zu einem fairen Preis. Heute müssen wir mit vielen Mietern keine aufwendigen Termine zum Stromzählerablesen mehr abstimmen, das meldet uns der Zähler selbst. Das Zauberwort heißt Smart Metering.

Knapp 4.000 Handwerker arbeiten inzwischen im Unternehmen – manche in den Wohnungen um den Wasserhahn zu reparieren, andere, um die Fassade zu dämmen oder die Heizung zu entlüften. Im zentralen Kundenservice beantworten schon heute rund 800 Mitarbeiter die Fragen unserer Mieter, weitere 800 Objektbetreuer kümmern sich um die Fragen vor Ort.

Wie geht es nun weiter?

Wir werden das Investitionsprogramm forcieren und im laufenden Jahr 1,4 Milliarden Euro vor allem in die Instandhaltung, Wohnwertverbesserung, die energetische Modernisierung, den Neubau und den seniorengerechten Umbau investieren.

Außerdem planen wir, weitere Effizienzpotenziale in der Bewirtschaftung zu heben. Dazu gehört vor allem auch, dass wir die Prozesse, die sich dafür anbieten, auch zügig digitalisieren.

Unsere Kunden honorieren das, insgesamt wächst die Zufriedenheit. Das zeigen auch unsere regelmäßigen Umfragen, die wir gemeinsam mit einem renommierten Marktforschungsinstitut aus Dortmund durchführen.

Da sich die Bedürfnisse der Menschen verändern, richten wir unsere Wohnungen immer stärker auf neue Kundenanforderungen aus. Unsere Mieter werden älter, aber auch mobiler. Sie stellen höhere Ansprüche an die Kommunikation und möchten dort leben, wo sie alles haben: Infrastruktur, Arbeit und soziales Umfeld.

Auch die Ansprüche an die Wohnung verändern sich. Wenn wir unseren Mietern beispielsweise eine Einbauküche bereitstellen, fällt weniger ins Gewicht, dass der Raum zwei oder drei Quadratmeter kleiner ist als ursprünglich gewünscht. Ein verstellbares Waschbecken, eine ebenerdige Dusche und breitere Türen sind einem älteren Ehepaar häufig wichtiger als ein drittes Zimmer. Mit intelligenten Wohnkonzepten präsentieren wir Lösungen, die einen höheren realen Nutzen pro Quadratmeter haben.

Eine weitere Herausforderung betrifft die Zunahme der Single-Haushalte. Schon heute lebt die Hälfte der Menschen in Deutschland alleine oder zu zweit. Tendenz steigend. Zudem sind viele Menschen häufig unterwegs. Einige von ihnen haben sogar zwei Wohnungen – eine für die Arbeitswoche und eine für das Wochenende.

Zugleich steigt der Bedarf an Familienwohnungen. Die Lösung: Wenn wir in einem bestehenden Quartier nachverdichten, könnte eine ältere Dame aus einer 90 Quadratmeter großen in eine kleinere, seniorengeeignete Wohnung der Siedlung ziehen. Eine Familie mit zwei oder drei Kindern freut sich dann über den Umzug in die geräumigere Wohnung.

Um das zukünftig schnell und effektiv umsetzen zu können, werten wir im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften schon heute viele Daten aus. Dabei ist die Digitalisierung selbstverständlich kein Selbstzweck.

Wir rennen hier nicht jedem Trend hinterher, sondern prüfen genau, was Sinn und Unsinn ist. Wir nutzen die Vorteile, sowohl für die Kundenansprache als auch für unsere internen Prozesse.

Wenn ein Mieter ein Anliegen hat, will er uns auch schnell erreichen. Das machen wir möglich: Zu unseren digitalen Kontaktmöglichkeiten zählt etwa der neue Vonovia Chatbot. Hier können Kunden Reparaturdienste bestellen oder Besichtigungstermine für eine neue Wohnung buchen.

Aber auch die internen Prozesse profitieren von neuen Technologien. Beim Thema Neubau verwenden wir digitale Tools. So bilden wir die Planungen über eine Software ab, mit der alle relevanten Bauwerksdaten digital modelliert, kombiniert und erfasst werden, das ist unser BIM. Ändern sich zum Beispiel der Grundriss und die Zahl der Türen, sind die Konsequenzen sofort für alle sichtbar. Die Planer wissen sofort, ob es weitere Lichtschalter braucht und sich die Kostenkalkulation ändert.

In unserem digitalen Flächentool, bisher in der Branche einzigartig, haben wir unsere Grundstücke hinterlegt. So können wir ganz konkret feststellen, wo es Potentiale für Nachverdichtung gibt. Das macht unsere Planungen nicht nur effizienter – es ist auch die perfekte Ergänzung für unsere serielle Bauweise.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir sind sicher, dass unser Geschäftsmodell auch außerhalb Deutschlands sehr gut funktionieren wird. Mit unseren Akquisitionen in Österreich haben wir einen wichtigen Schritt ins europäische Ausland getan.

In diesem Zusammenhang ein Blick nach Frankreich: Unser Partner CDC habitat ist mit mehr als 350.000 Wohnungen derzeit der größte Vermieter in Frankreich. Eine erstklassige Mannschaft. Wir wollen dort nicht gegeneinander antreten, sondern prüfen bereits gemeinsame Wachstums- und Investitionsmöglichkeiten.

Dank unserer soliden finanziellen Aufstellung haben wir auch für weitere Schritte in Europa alle Möglichkeiten. Erst Donnerstag letzter Woche haben wir den Aktionären des schwedischen Wohnungsunternehmens Victoria Park ein Übernahmeangebot unterbreitet.

Victoria Park besitzt und verwaltet rund 13.700 Wohnungen mit Schwerpunkt in den Metropolregionen Stockholm, Malmö und Göteborg. Das Portfolio passt zu uns, die Prinzipien der Unternehmensführung auch.

Die Finanzberater von Victoria Park haben uns zu diesem Schritt ermuntert. Ein Übernahmeangebot der amerikanischen Investmentgesellschaft Starwood Capital hatte das Unternehmen zuvor abgelehnt. 37 Prozent der Stimmrechte konnten wir bereits sichern.

Als nächsten Schritt werden wir gegen Ende Mai ein formales Angebot zur Übernahme der Aktien im Gesamtwert von rund 9,6 Milliarden Schwedischen Kronen vorlegen. Das entspricht in etwa 900 Millionen Euro.

Wenn eine ausreichende Zahl der Aktionäre von Victoria Park das Angebot annimmt, erwarten wir einen erfolgreichen Abschluss der Übernahme bereits Ende Juni. Nach den zwei Unternehmensübernahmen in Österreich ist dies der nächste Schritt von Vonovia in einen ausländischen Markt, der dem Heimatmarkt Deutschland sehr ähnlich ist.

Wir haben in der letzten Woche eine Kapitalerhöhung erfolgreich durchgeführt, um diese Akquisition mit 50 Prozent Eigenkapital zu unterlegen. Die neuen Aktien wurden unter Ausschluss des Bezugsrechts bei institutionellen Investoren nah am Börsenkurs platziert. Die neuen Aktien stammen aus dem bestehenden genehmigten Kapital, sind allerdings erst ab 1. Januar 2018 gewinnberechtigt.

Das bedeutet, dass die heute vorgeschlagene Dividende für 2017 nur den bestehenden Aktien gewährt wird.

Unser bisher genehmigtes Kapital haben wir im vergangenen Jahr auch im Übrigen sehr sinnvoll eingesetzt: Zum einen haben wir unseren Aktionären eine Aktiendividende nach der Hauptversammlung 2017 angeboten. Diese war überaus erfolgreich, so dass wir rund 7,6 Millionen neue Aktien aus dem Genehmigten Kapital 2016 geschaffen haben.

Zum anderen wurde im Juni 2017 die Gagfah S.A. auf die Vonovia verschmolzen. Die Verschmelzung war Bestandteil der Transaktion zur vollständigen operativen und rechtlichen Integration und Übernahme der Gagfah durch die Vonovia. Durch die Verschmelzung können erhebliche Kosten eingespart werden.

Die Minderheitsaktionäre der Gagfah haben als Gegenleistung insgesamt rund 8,6 Millionen Aktien an der Vonovia erhalten. Auch diese Aktien wurden aus dem Genehmigten Kapital des Jahres 2016 geschaffen. Das Bezugsrecht unserer Aktionäre hatten wir ausgeschlossen.

Die ausführlichen Berichte des Vorstands zu den Kapitalerhöhungen mit Bezugsrechtsausschluss können Sie am Wortmeldetisch einsehen.

Um weiterhin vom günstigen Marktumfeld zu profitieren und unsere Eigenmittel schnell und umfassend zu stärken, bitten wir Sie unter Tagesordnungspunkt 7 erneut um eine Aufstockung des Genehmigten Kapitals. Details entnehmen Sie bitte Ihren Unterlagen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie sehen, dass wir als mittlerweile großes Unternehmen nicht träge sind. Trotz unserer Größe müssen wir unsere Wendigkeit erhalten, um eine europäische Spitzen-Mannschaft zu bleiben. Aber auch, um weiterhin die besten Mitspieler zu bekommen.

Ein Schlüssel unseres Erfolges ist die kontinuierliche Optimierung des Dialogs mit unseren Partnern. Die Bereitstellung von Wohnungen ist und bleibt eine Gemeinschaftsaufgabe für Unternehmen, Politik und Verwaltung.

Auch im Bereich des Nachwuchses ist die Kooperation mit Handwerkskammern, Fachhochschulen und Universitäten ein Muss. Wir beschäftigen aktuell 9.500 Mitarbeiter, benötigen aber weitere Verstärkung.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

zum Schluss meiner Präsentation möchte ich Ihnen noch von personellen Veränderungen berichten.

Ich kann mich Herrn Prof. Dr. Ernst nur anschließen: Mit Betroffenheit haben wir im vergangenen Jahr die Nachricht vom Tod von Dr. Bernotat aufgenommen. Danke, dass Sie ihm mit Ihrem Schweigen die Ehre erwiesen haben. Prof. Dr. Ernst hat den Vorsitz im September 2017 kommissarisch übernommen. Dafür möchte ich ihm herzlich danken.

Wenn Sie im Anschluss an unsere Aussprache dem Vorschlag des Aufsichtsrates zustimmen, möchte er wieder als stellvertretender Vorsitzender arbeiten und die Aufgaben des Vorsitzenden gerne an Jürgen Fitschen übergeben.

Ich freue mich sehr auf den konstruktiven Austausch mit Herrn Fitschen. Er ist ein hervorragender Finanzexperte mit internationaler Erfahrung und verfügt über ein tiefgründiges Verständnis für Kundenbeziehungen. Mit seiner Managementexpertise und seinem politischen Feingefühl wird er ein ausgezeichneter Begleiter für unser Unternehmen sein.

Meine Vorstandskollegen Herr Prof. Dr. Kirsten und Herr Klinck werden nach dem Ende der Hauptversammlung aus dem Vorstand ausscheiden und ihre Aufgaben an Frau Helene von Roeder übergeben.

Als CFO verantwortet sie zukünftig das wieder zusammengeführte Ressort Finanzen und Controlling. Wir hatten die beiden Bereiche bei der Übernahme der Gagfah zunächst getrennt, halten nun aber eine Verschmelzung für den richtigen Schritt.

Herr Prof. Dr. Kirsten hat die Finanzierung unseres Unternehmens auf sichere Beine gestellt und eine stabile Basis für die erfolgreiche Entwicklung geschaffen. Ich freue mich sehr, dass er uns als Aufsichtsrat unter anderem der Buwog auch künftig als Berater zur Verfügung steht.

Auch Herr Klinck wird uns nach seinem Ausscheiden aus dem Vorstand verbunden bleiben. Er hat die Bereiche Controlling, Portfoliomanagement und Bewertung sowie die Eigentumsverwaltung weiterentwickelt. Den zentralen Einkauf hat er aufgebaut und professionalisiert. Ich danke Herrn Prof. Dr. Kirsten und Herrn Klinck für ihr großes Engagement.

Ebenfalls neu im Vorstand ist Herr Magister Riedl. Er ist für unser Geschäft in Österreich und den Bereich Development verantwortlich. Ich freue mich auf dieses neue Geschäftsfeld.

Wir sind mit diesen personellen Veränderungen sehr gut für die weitere Entwicklung des Unternehmens aufgestellt.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich bin sicher, dass wir unseren erfolgreichen Weg weiter beschreiten und unsere Pläne im laufenden Jahr verwirklichen können. Ich danke Ihnen, dass Sie uns auch weiterhin vertrauen und uns begleiten.

Mein besonderer Dank gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ihr unermüdlicher Einsatz ist Grundlage unseres Erfolges. Außerdem möchte ich mich bei allen Interessengruppen und Mietervereinen bedanken. Ihre Anregungen tragen zu einer kontinuierlichen Verbesserung unseres Angebotes bei.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe nun an unseren Aufsichtsratsvorsitzenden Prof. Dr. Ernst.