

Ausführungen des Vorsitzenden des Vorstands

Rolf Buch, Vonovia SE

anlässlich der Hauptversammlung am 16. Mai 2017 in Bochum

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Mitglieder des Aufsichtsrats,
sehr geehrte Kundinnen und Kunden,
meine Damen, meine Herren,

ich begrüße Sie sehr herzlich auf der Hauptversammlung 2017 der Vonovia SE.

Erlauben Sie mir zu Beginn meiner Rede einige Worte zur Stadt Bochum. Denn ich freue mich ganz besonders, Sie heute zum ersten Mal hier im Herzen des Ruhrgebiets begrüßen zu dürfen.

Hier sind unsere Wurzeln. Hier ist unser Zuhause. Und das wird es auch bleiben. Wie Sie wissen, bauen wir aktuell unsere neue Unternehmenszentrale an der Universitätsstraße. 2018 wollen wir einziehen.

Wir legen Wert auf eine gute Nachbarschaft. Seit dieser Saison sind wir Partner des VfL Bochum. Mit dem neuen Stadionnamen „Vonovia Ruhrstadion“ hat auch der Fußball im Revier ein neues Zuhause bekommen. Vielleicht haben Sie es bei Ihrer Anreise gesehen – es befindet sich hier direkt um die Ecke.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun wieder zur eigentlichen Agenda des Tages zurückkommen. Ich freue mich, dass so viele von Ihnen heute nach Bochum gekommen sind. Ich begrüße auch diejenigen Zuschauer, die unserem Livestream folgen.

Sie alle demonstrieren damit Ihr Interesse an unserer, an Ihrer Vonovia. Dieses Interesse spornt uns alle an.

Denn **SIE** sind das Fundament unseres Unternehmens, Ihr Vertrauen ist die Grundlage für unsere Arbeit.

Ich freue mich, Ihnen auch heute gute Nachrichten präsentieren zu dürfen. Die erste und zugleich auch wichtigste: Die Erfolgsgeschichte von Vonovia geht weiter. Wir haben ihr im vergangenen Jahr ein weiteres Kapitel hinzugefügt.

Beginnen möchte ich meinen Bericht mit Zahlen für das Jahr 2016. Lassen Sie mich kurz auf die Höhepunkte eingehen. Die Einzelheiten finden Sie in unserem Geschäftsbericht.

Unser operatives Ergebnis – ausgedrückt im sogenannten FFO 1 – haben wir um rund 25 Prozent auf 760,8 Millionen Euro gesteigert. Der FFO1 pro Aktie hat sich von 1,30 Euro auf 1,63 Euro erhöht.

Der EPRA NAV – unser Immobilienvermögen abzüglich der Schulden – ist je Aktie sogar um 27 Prozent gestiegen. Das heißt: Ihr Unternehmen hat erneut deutlich an Wert gewonnen.

Damit setzen wir unseren Kurs fort. 2013 sind wir an die Börse gegangen. Seitdem haben wir den Wert von Vonovia von Jahr zu Jahr gesteigert:

- Der EPRA NAV je Aktie ist um fast **70 Prozent** gewachsen.
- Der Aktienkurs ist bis Jahresende 2016 um rund **85 Prozent** gestiegen und
- das Immobilienvermögen haben wir um rund **160 Prozent** auf aktuell 27 Milliarden Euro gesteigert.

Erlauben Sie mir nun, den Blick auf eine weitere Zahl zu richten, die unseren Erfolg verdeutlicht:
Ein Euro zwölf.

Ein Euro Zwölf ist die Dividende je Aktie, die wir Ihnen heute vorschlagen. Das ist eine Steigerung von rund 19 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Ein Euro Zwölf entspricht einer soliden Dividendenrendite von 3,6 Prozent bezogen auf den Aktienschlusskurs 2016.

Damit unterstreichen wir erneut: Unsere Dividendenpolitik ist an unserem langfristigen Erfolgskurs ausgerichtet. Sie als Aktionäre und Eigentümer nehmen direkt an unserem Erfolg teil.

Wir machen Ihnen heute einen Vorschlag, wie wir den Gewinn verwenden wollen. Wenn Sie zustimmen, werden wir Ihnen erstmals anbieten, zwischen einer Bardividende und einer Aktiendividende zu wählen. Die Aktiendividende ist international verbreitet, sie ist in den USA und in England sehr beliebt. Auch deutsche Unternehmen wie E.ON, die Deutsche Telekom oder Lufthansa bieten diese Option seit Langem an.

Wir ermöglichen Ihnen damit, Ihre Dividende unkompliziert in Aktien von Vonovia zu reinvestieren. Die Entscheidung, ob die Dividende bar oder als Aktien ausgezahlt wird, liegt natürlich ganz bei Ihnen. Weitere Informationen dazu finden Sie in Ihren Unterlagen.

Und was, meine Damen und Herren, wird uns dieses Jahr bringen? In der nächsten Woche werden wir die konkreten Zahlen für das erste Quartal 2017

vorlegen. Dieser Zwischenbericht bezieht erstmals auch den Ergebnisbeitrag der conwert mit ein.

Eines kann ich schon heute vorwegnehmen: Auch die ersten drei Monate des aktuellen Geschäftsjahres sehen sehr gut aus. Für das Gesamtjahr gehen wir von einem deutlichen Wachstum aus. Wir erwarten, dass das operative Ergebnis auf 830 bis 850 Millionen Euro steigen wird. Hinzu kommen noch einmal zirka 60 Millionen Euro Ergebnisbeitrag durch conwert. Auch die Prognose werden wir nächste Woche mit Vorlage der Quartalszahlen präzisieren.

Was hat zu diesen erfreulichen Zahlen in 2016 geführt? Was lässt uns so optimistisch auf 2017 blicken?

Wir konnten unsere Bestände praktisch voll vermieten und sie noch effizienter bewirtschaften. Gleichzeitig machen die Investitionen unsere Bestände attraktiver. Der Neubau sowie unser aktives Portfoliomanagement sind weitere Erfolgsfaktoren. So liegen unsere Immobilien heute fast ausschließlich in Regionen mit sehr guten Entwicklungsperspektiven. Sie gewinnen daher beständig an Wert.

Unsere Entscheidung, in attraktiven Regionen in Deutschland zu wachsen, war und ist richtig. Denken Sie an GAGFAH und SÜDEWO. Oder an unsere jüngste Übernahme von conwert. Mit diesen Akquisitionen stärken wir unsere führende Position im Markt.

Gestatten Sie mir noch ein Wort zu conwert: Die Integration läuft seit Januar auf Hochtouren. Wir werden unseren Zeitplan voll erfüllen. Bis Mitte des Jahres werden wir die Integration der rund 25.000 Wohnungen in Deutschland abgeschlossen haben. Sie liegen vor allem in attraktiven Städten. Wie zum Beispiel Leipzig, Berlin, Potsdam und Dresden.

Gewinner des Zusammenschlusses sind nicht nur unsere neuen Kunden, sondern natürlich auch Sie, unsere Aktionäre. Das haben wir Ihnen versprochen. Und dieses Versprechen halten wir.

Meine Damen und Herren, ich bin sicher, dass die Erfolgsgeschichte von Vonovia eng verbunden ist mit unserer Haltung. Mit der Einstellung, mit der wir bei Vonovia arbeiten. Das gilt für den Objektbetreuer vor Ort genauso wie für die Führungsmannschaft in Bochum. Es geht um die Haltung gegenüber unseren Mietern. Es geht um unseren Beitrag zur Entwicklung unserer Gesellschaft.

Unsere Mieter sind unsere Kunden. Unsere Kunden und ihre Zufriedenheit sind der Dreh- und Angelpunkt unseres Handelns. Denn wenn sie nicht zufrieden sind, können wir unsere Erfolgsgeschichte nicht weiter schreiben.

Das Thema Kundenzufriedenheit liegt mir deshalb ganz besonders am Herzen. Es ist mir ein persönliches Anliegen. Daher lassen meine Kollegen und ich uns auch persönlich an der Kundenzufriedenheit messen. Und „messen“ meine ich

wörtlich. Die Kundenzufriedenheit wird regelmäßig von einem unabhängigen Institut erhoben. Das Ergebnis ist: Wir werden immer besser. Im letzten Jahr haben wir die Zufriedenheit unserer Kunden um acht Prozent steigern können.

Wir sind auch hier auf dem richtigen Weg.

Und weshalb?

Weil wir nah bei unseren Kunden sind.

In unserem Kundenservice in Duisburg und Dresden arbeiten mittlerweile rund 1.000 Mitarbeiter. Dank ihres Engagements sind wir auch außerhalb der regulären Arbeitszeiten erreichbar – sogar am Wochenende. Also immer dann, wenn's nötig ist. Unsere Mitarbeiter sprechen nicht nur Deutsch oder Englisch. Sie sprechen auch viele andere europäische Sprachen. Und sogar Arabisch.

Unser Kundenservice ist für unsere Mieter und Interessenten sehr häufig die erste Anlaufstelle. Wir sind stolz darauf, dass wir in fast 9 von 10 Fällen direkt helfen können.

Gleichzeitig haben wir die persönliche Betreuung unserer Kunden vor Ort weiter verbessert. Rund zwei Drittel unserer Mitarbeiter arbeiten inzwischen direkt vor Ort in unseren Quartieren. Als Handwerker, Techniker und Gärtner kümmern sie sich um die individuellen Anliegen unserer Mieter.

Apropos „Anliegen unserer Mieter“. Die Wünsche unserer Kunden werden vielfältiger, sie umfassen immer mehr Bereiche. Für uns bedeutet das: Vonovia bietet heute weit mehr als nur „eine Wohnung“ an. Wir entwickeln uns zu einem professionellen Dienstleister rund um das Thema Wohnen.

Das, meine Damen und Herren, ist ein wesentlicher Schlüssel zu unserem Erfolg.

Lassen Sie mich Ihnen dafür einige Beispiele nennen:

Wir bauen unseren Kunden auf Wunsch neue Bäder ein. 2016 waren das 700, in diesem Jahr werden es bereits 1.000 sein.

Genauso machen wir es mit den Küchen. Wir liefern sie innerhalb von sechs bis sieben Wochen und bauen sie innerhalb eines Tages ein.

Zwei weitere Bereiche: Rund 75 Prozent unserer Immobilien versorgen wir inzwischen mit Kabel-TV-Signalen.

Und für rund 30.000 Wohnungen erfassen und verrechnen wir die Heizkosten. Wir nutzen dafür die moderne Fernabfrage.

Der Bereich der wohnungsnahen Dienstleistungen wird immer wichtiger. 2016 trugen sie mit einem Ergebnis von 57 Millionen Euro zu unserer

Erfolgsgeschichte bei. Aber das ist erst der Anfang. In diesem Jahr wollen wir den Ertrag in diesem Geschäftsfeld annähernd verdoppeln.

Dafür werden wir unsere Dienstleistungen um zusätzliche Angebote erweitern. Ein besonders interessantes Beispiel: die Poststelle an der Wohnungstür. Sie werden es selbst kennen: Es ist aufwendig und zeitraubend, sich am Samstag in die Reihe der Wartenden vor der Postfiliale zu stellen. Nur um sein Paket abzuholen, das unter der Woche nicht ausgeliefert werden konnte. Gemeinsam mit DHL haben wir uns hier etwas Neues einfallen lassen:

Wir bauen die Paketkästen einfach in den Keller unserer Gebäude, der Zusteller bekommt einen Schlüssel. Dann kann der Mieter seine Lieferung abends rausholen – sicher, bequem und ohne Wartezeit.

Auch Retouren oder andere Pakete kann man dort hinterlegen und somit bequem von zuhause aus versenden.

Dieses Pilotprojekt haben wir im vergangenen Jahr in Berlin gestartet. Es ist so erfolgreich, dass wir es nun ausweiten.

Das ist nur **EIN** Beispiel für den Trend der nächsten Jahre: Wohnungsnahe Dienstleistungen aus einer Hand haben Zukunft. Wir als Vonovia werden diesen Trend nicht nur begleiten, wir werden ihn aktiv gestalten.

Meine Damen und Herren, Sie sehen: Wir sind uns der Verantwortung für unsere Mieter, unsere Kunden sehr bewusst.

Wir sind uns aber auch bewusst, dass wir als größtes Wohnungsunternehmen in Deutschland eine gesamtgesellschaftliche Verantwortung haben. Wir stehen zu dieser Verantwortung. Wir nehmen sie wahr. Wir sehen unseren Beitrag als Verpflichtung – und gleichzeitig als Chance.

Wenn es um gesellschaftliche Verantwortung geht, sind drei Themen für uns besonders wichtig:

1. Mehr Wohnraum,
2. Der demografische Wandel und
3. Die energetische Modernisierung.

Zum Thema: „Mehr Wohnraum“: Hierzu haben wir das größte Investitionsprogramm unserer Unternehmensgeschichte ins Leben gerufen. In den nächsten Jahren wollen wir investieren wie nie zuvor. Und zwar eine Milliarde Euro jährlich in unsere Bestände.

Die Schwerpunkte:

- Die energetische Modernisierung.
- Die Sanierung von Wohnungen, um den Wohnstandard zu verbessern.
- Und der Umbau, der Wohnungen seniorenfreundlicher macht.

Natürlich werden wir auch weiterhin neue Wohnungen bauen. Wir werden weiterhin ganze Wohnquartiere entwickeln. Das ist ein ambitioniertes Programm, mit dem wir ein Zeichen setzen wollen.

Wie unser Konzept für Neubauten funktioniert, haben wir im vergangenen Jahr gezeigt. In Bochum steht inzwischen das erste seriell gebaute Wohnhaus in modularer Bauweise. Seriell bedeutet, dass die Zimmer in der Fabrik vorgefertigt und vor Ort nur noch zusammengesetzt werden. Dieses Haus ist bereits voll vermietet. Kosten pro Quadratmeter: 1.800 Euro. Bauzeit: Drei Monate.

Sie sehen, wir gehen neue Wege. Wir sind überzeugt: Das standardisierte Bauen hat Zukunft. Denn so können wir neue Wohnungen bezahlbar machen – gerade in begehrten Lagen in attraktiven Städten. Also genau da, wo wir als Vonovia zu Hause sind.

Wir bringen mit unseren neuen Wohnangeboten mehr Vielfalt und Leben in die Quartiere. Gleichzeitig lasten wir die Infrastruktur besser aus.

Übrigens: Standardisiert heißt keineswegs monoton. Die einzelnen Baumodule werden immer unterschiedlich zusammengesetzt. Das Ergebnis sind individuelle Häuser. Zum Beispiel bei der Etagenanzahl. Oder beim Erscheinungsbild, das sich an seine Umgebung anpasst.

Standardisierung im Einzelnen, Vielfalt im Großen: Das ist es, was wir für unsere Mieter und unsere Siedlungen wollen.

Der demografische Wandel ist für uns von großer Bedeutung. Immer mehr Menschen ziehen in unsere Städte. Dort gibt es mehr Single-Haushalte als je zuvor. Gleichzeitig verändert sich unsere Altersstruktur. Lebenskonzepte werden vielfältiger. Der Bedarf und die Anforderungen unserer Kunden verändern sich.

Wir verändern uns mit ihnen. Wir begreifen den demografischen Wandel als Chance etwas zu bewirken und zu gestalten.

Wir wollen, dass unsere Mieter möglichst lange bei uns wohnen können.

Deshalb passen wir unsere Wohnungen und Gebäude gezielt an die unterschiedlichen Lebensphasen der Menschen an. Bei der Modernisierung denken wir deshalb barrierearm.

Egal ob bei der Badmodernisierung, dem Treppenhaus oder Balkon, wir setzen Umbauten möglichst seniorenfreundlich um. Auch den Einbau eines Fahrstuhls prüfen wir dort, wo es sinnvoll ist.

Kommen wir zum dritten Thema, der energetischen Modernisierung. Deutschland hat ein wichtiges politisches Ziel. Bis 2050 sollen rund 80 Prozent des Energieverbrauchs in Haushalten eingespart werden. Wir unterstützen dieses Ziel. Wir modernisieren Heizungsanlagen, wir tauschen Fenster aus und wir verbessern die Wärmedämmung an Gebäuden. Die Verbesserung der Energieeffizienz ist der richtige Schritt nach vorne. Sie erhält uns heute und unseren Kindern morgen eine lebenswerte Umwelt.

Zusätzlich sorgen wir für die Instandhaltung unserer Wohnungen und Häuser. Unsere Investitionen liegen weit über dem, was branchenüblich ist. Es lohnt sich. Denn damit erhalten wir langfristig den Wert unserer Immobilien. Das ist nachhaltig.

Unser Engagement geht aber über einzelne Wohnungen und unsere Grundstücksgrenzen hinaus. Nehmen wir das Eltingviertel in Essen. Es ist gewissermaßen eine Blaupause für die positive Entwicklung eines vernachlässigten Quartiers. Zusammen mit der Stadt und weiteren Partnern haben wir es wieder attraktiv und lebenswert gestaltet. Das Viertel zieht heute viele Studenten an, Galerien siedeln sich an, Cafes eröffnen, neue Formen der Nachbarschaftshilfe entstehen. Die Bewohner profitieren von einer ganz neuen Lebensqualität. Ähnliche Projekte haben wir nun bereits in Hamburg, Dortmund, Bielefeld, Berlin, Dresden, München und Frankfurt angestoßen.

Meine Damen und Herren, all diese Aktivitäten setzen wir natürlich nicht im luftleeren Raum um. Unser Gestaltungsraum wird wesentlich von der Politik bestimmt. Und 2017 ist politisch ein wichtiges Jahr. Vor wenigen Tagen haben wir hier in Nordrhein-Westfalen einen neuen Landtag gewählt. Im September stehen die Bundestagswahlen an.

Bezahlbarer Wohnraum ist ein Thema, das großes Gewicht in der aktuellen politischen Diskussion hat. Das ist richtig und wichtig. Es stellt sich aber die Frage, ob die Diskussion in die richtige Richtung geht.

Wenn immer mehr Menschen immer mehr Wohnungen in Ballungsgebieten suchen, brauchen wir dort neuen Wohnraum. Mehr Wohnungen entstehen aber nicht dadurch, dass man verschärft auf die Mietpreisbremse tritt. Wie soll das denn funktionieren?

Nur ein größeres Angebot kann die immer größere Nachfrage nach immer mehr Wohnungen entspannen. Ein größeres Angebot entsteht aber nicht durch eine überbordende Regulierung des Mietmarkts. Wer sollte denn dann überhaupt noch Wohnungen bauen wollen?

Ein größeres Angebot wird nur entstehen, wenn die Hürden für das Bauen reduziert werden. Und wenn es mehr unternehmerische Spielräume gibt. Nur dann kann die Wohnungswirtschaft auch ihren Beitrag dazu leisten, der hohen Nachfrage mit einem entsprechenden Angebot an Wohnungen zu begegnen.

Dabei können Wohnungswirtschaft und Politik durchaus Hand in Hand arbeiten. Wir sollten die gemeinsamen Anstrengungen verdoppeln, um den Neubau von Wohnungen zu beschleunigen. Stichworte: kürzere Genehmigungsverfahren, mehr Planungssicherheit, generell mehr Pragmatismus und effizientere Bürgerbeteiligung. So könnte das was werden.

Sehr geehrte Damen und Herren, es ist mir hoffentlich gelungen, Ihnen die Gründe für den Erfolg von Vonovia etwas näher darzulegen. Diesen klaren Kurs werden wir fortsetzen.

Seit dem Börsengang 2013 setzen wir unsere Strategie konsequent um. Sie ist das Fundament unseres Wachstums und unseres Erfolgs. Unsere Schwerpunkte sind klar definiert:

Wir setzen auf Standardisierung, Skalierung und Digitalisierung für mehr Effizienz.

Wir verschaffen uns mit einer ausgewogenen Finanzierungsstruktur unternehmerischen Spielraum.

Hierzu gehört auch die Auffrischung des Genehmigten Kapitals unter Punkt 6 der Tagesordnung. Diese stellen wir heute zur Abstimmung. Weitere Details finden Sie in Ihren Unterlagen sowie am Wortmeldetisch.

Unser **bisheriges** genehmigtes Kapital haben wir im vergangenen Jahr sehr sinnvoll eingesetzt: Für die erfolgreiche Übernahme der conwert. Wir haben den conwert Aktionären zwei Alternativen angeboten: Sie konnten wählen zwischen einem Barangebot und einem Aktientausch. Mehr als 5,6 Millionen conwert Aktien wurden getauscht. Dafür haben wir unter Ausschluss des Bezugsrechts knapp 2,8 Millionen neue Vonovia Aktien ausgegeben. Dadurch konnten wir Barmittel in Höhe von mehr als 90 Millionen Euro sparen und unsere Verschuldung im Vergleich zu einer reinen Barzahlung verbessern. Auch hierzu können Sie weitere Details Ihren Unterlagen entnehmen und am Wortmeldetisch einsehen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

unsere Portfoliostrategie und auch die conwert Übernahme zeigen: Wir optimieren unsere Bestände und sind an den richtigen Orten präsent.

Wir wachsen durch das Angebot neuer Dienstleistungen, unser Investitionsprogramm und den Bau neuer Wohnungen.

Wir analysieren zugleich Chancen für externes Wachstum – aber ergreifen sie nur dann, wenn es auch wirklich Sinn macht.

Ich bin sicher, dass wir so unsere Erfolgsgeschichte auch in diesem Jahr weiterschreiben können. Ab 2018 werden wir unsere Ideen dann in unserer neuen Unternehmenszentrale hier in Bochum entwickeln und umsetzen. Den Baufortschritt kann man jeden Tag sehen, denn auch unseren neuen Firmensitz bauen wir seriell in kurzer Zeit. In diesem Zusammenhang soll auch der Sitz der Gesellschaft von Düsseldorf nach Bochum wechseln.

Gemeinsam mit den inzwischen rund 7.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern freue ich mich, den Kurs Ihres Unternehmens auch zukünftig fortzusetzen. Ohne das überragende Engagement aller Kolleginnen und Kollegen hätten wir diese Erfolgsgeschichte in den letzten Jahren nicht schreiben können. Ihnen gilt daher mein besonderer Dank.

Ebenfalls bedanken möchte ich mich bei allen Interessengruppen, mit denen wir in regelmäßigem Austausch sind. Ausdrücklich möchte ich die Mietervereine einbeziehen, die sich auch auf unserer Hauptversammlung einbringen. Sie tragen mit ihren Rückmeldungen dazu bei, dass wir unsere Kunden noch besser zufriedenstellen können.

Auch bei Ihnen, meine Damen und Herren, möchte ich mich im Namen des gesamten Vorstandes bedanken. Danke, dass Sie uns als Aktionäre Ihr Vertrauen schenken und uns auf diesem Weg begleiten. Ich verspreche Ihnen: Wir werden alles tun, um dieses Vertrauen auch weiterhin zu rechtfertigen.

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