

› Die Ergebniseffekte
sind voll erreicht
worden. ‹

Michael Zahn
Vorstandsvorsitzender

AUS- BLICKE

INTERVIEW MIT UNSEREM EXECUTIVE COMMITTEE

Das Jahr 2008, ein Jahr der Umstrukturierung und Neuorganisation des Unternehmens, ist abgeschlossen. Die positiven Ergebnisse, die die Neuerungen gebracht haben, und die Chancen, die sie zukünftig bieten, hat unser Executive Committee in einem Interview vorgestellt.

INTERVIEW MIT UNSEREM EXECUTIVE COMMITTEE

Herr Zahn, als wir Sie letztes Jahr hier trafen und Sie zu den Erwartungen für 2008 befragten, sprachen Sie vor allem den Abschluss der Integration und die Optimierung der Kostenstruktur an. Welchen Rückblick können Sie geben, nachdem das Jahr nun hinter uns liegt?

Wir blicken auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurück und sind mehr als zufrieden mit dem, was wir gemeinsam mit unseren Mitarbeitern erreicht haben. Die Reorganisation und Integration ist abgeschlossen, die Ergebniseffekte sind voll erreicht worden und werden heute sichtbar. Die Deutsche Wohnen ist heute mit ihrer Kostenstruktur wegweisend. Sie liefert hervorragende Ergebnisse, was zeigt, dass unsere Mitarbeiter über eine hohe Qualifikation verfügen und in hohem Maße zielorientiert arbeiten. Unsere Rahmenbedingungen gleichen heute mehr einem modernen Dienstleistungsunternehmen, d. h., wir haben sehr viel Ballast abwerfen können.

Herr Wittan, als Controllingchef der Deutsche Wohnen mussten Sie dennoch am Schluss tiefrote Zahlen verbuchen. Was waren die Ursachen?

Das negative Ergebnis ist im Wesentlichen auf Sondereffekte und Einmalbelastungen zurückzuführen. Mit der Neubewertung unseres Wohnimmobilienportfolios haben wir das Risikoprofil auf der Vermögensseite neu bewertet und sind damit auf einer sehr soliden Basis aufgestellt. Die Bewertung ist allein den volkswirtschaftlichen Verwerfungen geschuldet und in Sachen Transparenz wegweisend.

Sie sprechen von Transparenz?

Herr Wittan: Ja. Für uns ist Transparenz in der Berichterstattung ein eigenständiger Wert – „transparency is value“, sagen die Engländer. Unsere Berichterstattung muss selbsterklärend sein. Damit werden Entschei-

dungen für Dritte nachvollziehbar und sind nicht Gegenstand von Spekulationen. Mit unserer strategischen Clusterung, der operativen Berichterstattung und der Portfoliobewertung haben wir im Zeitablauf Standards gesetzt.

Frau Dr. Wolff, Sie sind für das Immobilienmanagement zuständig, d. h. für die Bewirtschaftung des gesamten Portfolios. Wie bewältigen Sie den Spagat zwischen Renditeanforderung und Mieterwünschen?

Für uns schließen sich Servicefreundlichkeit und wirtschaftlicher Erfolg nicht nur nicht aus, sondern sie bedingen sich gegenseitig. Nur mit zufriedenen Mietern und einem qualitativ hochwertigen Bestand können Sie Ergebnisse erzielen wie im zurückliegenden Geschäftsjahr.

Das heißt, der Mieter als Kunde steht im Mittelpunkt?

Frau Dr. Wolff: Richtig. Der abgeschlossene Integrationsprozess hätte keinen Mehrwert, wenn wir in Sachen Servicequalität an Boden verloren hätten. Neben einer deutlich verbesserten Kostenstruktur haben wir deutlich verbesserte Geschäftsprozesse etablieren können. Mit der Bündelung des Property-Managements in einem Profitcenter haben wir weniger Hierarchiestufen und damit schnellere Entscheidungswege, gleichzeitig haben wir die Anzahl der Schnittstellen deutlich reduziert. Wir haben sämtliche zentralen Geschäftsprozesse heute in Berlin und Frankfurt angesiedelt und damit deutlich mehr Transparenz in den Entscheidungswegen. Die Marktseite wurde gezielt gestärkt und vervollständigt, d. h., wir haben die notwendige Beweglichkeit, um am Markt erfolgreich agieren zu können.

Mit dem Aufbau eines zentralen Servicelevels werden wir unsere Kunden zukünftig bundesweit betreuen können.

› Die Aktie der Deutsche Wohnen hat seit Jahresbeginn an Wert gewonnen. ‹

Helmut Ullrich
Finanzvorstand



› Mit der Neubewertung unseres Wohnimmobilienportfolios sind wir auf einer sehr soliden Basis aufgestellt. ‹

Lars Wittan
Finance





» Wertsteigerung durch nachhaltiges organisches Wachstum «

Herr Klinck, Sie sind für die Unternehmensentwicklung zuständig, also u. a. auch für den An- und Verkauf von Immobilien. Welche Rolle wird das Vertriebsergebnis dabei spielen?

Das Vertriebsergebnis der kommenden Jahre wird einen erheblichen Beitrag zum internen Wachstum der Deutsche Wohnen AG liefern. Mit einem geplanten jährlichen Verkaufsvolumen von rd. EUR 50 Mio. im Einzelvertrieb werden wir nach Abzug von Vertriebskosten die Refinanzierung der Modernisierungsmaßnahmen sicherstellen. Die daraus resultierenden Wertsteigerungen unserer Immobilien werden sich positiv im laufenden Bewirtschaftungsergebnis niederschlagen und somit für nachhaltiges organisches Wachstum sorgen.

Darüber hinaus planen wir den Verkauf von bereits vollständig entwickelten Immobilien in unseren Kernregionen Berlin und Westdeutschland mit einem jährlichen Verkaufsvolumen von rd. EUR 70 Mio. Bei einem durchschnittlichen Loan to Value von rd. 70% werden wir somit rd. weitere EUR 20 Mio. zusätzliche Liquidität generieren, die wir zur Stärkung unseres NAVs oder für Dividendenzahlungen nutzen können.

Wie wird die Deutsche Wohnen den Zukauf von Immobilien realisieren?

Herr Klinck: Die Immobilien- und Marktexpertise unseres Teams und die Erfahrung aus zahlreichen durchgeführten Immobilientransaktionen sind unsere Erfolgsfaktoren bei künftigen Zukäufen. Die aktuelle Kapitalausstattung der Deutsche Wohnen AG veranlasst uns, über alternative Transaktionsmodelle nachzudenken.

Herr Ullrich, die Kursentwicklung der Deutsche Wohnen Aktien war alles andere als erfreulich im vergangenen Jahr. Was sagen Sie zum Kapitalmarkt?

Die Aktie der Deutsche Wohnen ist – wie die meisten anderen Titel auch – von der Finanzmarktkrise stark betroffen gewesen. Wir bedauern das sehr.

Seit Jahresbeginn sehen wir erste Anzeichen für eine Erholung. Die Aktie der Deutsche Wohnen hat seitdem an Wert gewonnen und schneidet häufig besser ab als die Branche. Wir sehen darin eine Bestätigung unserer Arbeit. Mit unseren Ergebnissen konnten wir im Gegensatz zu anderen überzeugen. Das Management hat sich Vertrauen erarbeitet. Deutlichstes Zeichen dafür ist der Gewinn neuer Investoren. Hier konnten wir während der letzten Monate drei neue, langfristig orientierte Großaktionäre für die Deutsche Wohnen gewinnen.

Wie wirkt sich die Finanzkrise auf Ihr Tagesgeschäft aus?

Herr Ullrich: Der Wohnungsmarkt ist weniger anfällig für Konjunkturschwankungen, denn bei diesem sind – anders als bei der Nachfrage nach Gewerbe- und Einzelhandelsimmobilien – eher langfristige Trends entscheidend. Unsere Finanzen sind solide. Wir haben frühzeitig, d. h. noch vor dem Ausbruch der Finanzkrise, neue Kreditlinien vereinbaren können und uns damit weitere Handlungsspielräume eröffnet. Ausgezahlt hat sich auch, dass wir die Mehrzahl unserer Kredite langfristig abgeschlossen haben. Der vergleichsweise überschaubare Refinanzierungsbedarf bis 2011 von EUR 160 Mio. ist in diesen Zeiten ein echtes „Asset“. Der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung können aber auch wir uns nicht entziehen, das muss man ganz realistisch sehen.

» Das Vertriebsergebnis der kommenden Jahre wird einen erheblichen Beitrag für das interne Wachstum der Deutsche Wohnen AG liefern. «
Gerald Klinck
Unternehmensentwicklung

» Servicefreundlichkeit und wirtschaftlicher Erfolg bedingen sich gegenseitig. «
Dr. Kathrin Wolff
Immobilienmanagement



Herr Zahn, nachdem das Haus neu aufgestellt und geordnet ist, wie sehen Sie die Zukunft des Unternehmens?

Im Vordergrund unserer Bemühungen steht die weitere Ergebnis- und Qualitätsverbesserung unseres Portfolios – „Assets müssen schwitzen“. Das ist die Pflicht. Die „Kür“ besteht aber in der substanziellen Stärkung der Eigenkapitalbasis, in der Verbesserung der Finanzstruktur und in der Skalierung des Geschäftsmodells. Wir sind in der richtigen Branche und in den richtigen Regionen. Wir haben das richtige Management und die richtige Aktionärsstruktur. Wir sind zuversichtlich, dass wir im aktuellen Marktumfeld Gelegenheiten finden und für unser Unternehmen nutzen werden. Auch gibt es erste Anzeichen dafür, dass die Kapital- und Finanzmärkte im Verlaufe des Jahres die hierfür erforderlichen Instrumente werden bereitstellen können.

Abschließend die Frage: Für was steht Ihr Executive Committee?

Herr Zahn: Der Vorstand hat im Sinne der Kommunikation, Transparenz und Zielerreichung entschieden, ein Senior-Management-Team aus den Schlüsselfunktionen des Unternehmens zu etablieren. Mit Frau Dr. Wolff und Herrn Klinck sind die verantwortlichen Leiter der operativen Bereiche Property-Management und Asset-Management an Entscheidungsprozessen unmittelbar beteiligt. Herr Wittan als verantwortlicher Leiter des Bereichs Finance muss die Entscheidungen im Hinblick auf ihre Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Unternehmens bewerten.