

Vorstandsinterview

„Ein Unternehmen, das wächst,
muss sich wandeln.“



Fotos: Thomas Lorenz

Das abgelaufene Geschäftsjahr war für die Deutsche EuroShop besser als erwartet. Obwohl die Immobilienkrise weiter ihre Opfer fordert, blickt die Gesellschaft positiv in die Zukunft. Der Vorstandssprecher Claus-Matthias Böge und Finanzvorstand Olaf G. Borkers im Gespräch mit Dr. Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin des Handelsimmobilien Reports



Dr. Ruth Vierbuchen: Warum investiert die DES ausschließlich in Shoppingcenter und nicht auch in Fachmärkte oder Discounter, die auch von schwierigen konjunkturellen Phasen profitieren?

Claus-Matthias Böge: Wir haben uns im letzten Jahr mit dem Thema beschäftigt und festgestellt, dass es nicht zu uns passt, weil a) das Risiko-Rendite-Profil nicht attraktiv ist und b) die Mietverträge weit von der Qualität entfernt sind, die wir gewohnt sind. Denn in unseren Shoppingcentern setzen wir auf 1a-Lagen, auf Objekte mit einem breiten Branchenmix und auf eine breite Risikostreuung. Wir setzen auf langfristige Mietverträge und voll indexierte Mietverträge. Unser Geschäft ist stabil und planbar.

Dr. Ruth Vierbuchen: Stichwort Shoppingcenter: Die großen Zentren werden mit Blick auf das Thema Stadtentwicklung und ihre Auswirkungen auf den innerstädtischen Einzelhandel nicht selten kritisch gesehen. Wie stehen Sie als Investor zu diesem Thema?

Claus-Matthias Böge: Wenn man sich die Entwicklung in vielen Städten ansieht, dann haben wir das Phänomen, dass der eigentliche Ankerbetreiber, der über Jahrzehnte dafür sorgte, dass die Menschen in die Stadt kamen, das klassische Warenhaus, nicht mehr funktioniert. Und auf der anderen Seite gibt es viele erfolgreiche Einzelhandelskonzepte, die sich im mittelgroßen Bereich bewegen. Einzelhändler mit 1.000 oder 1.500 m² Flächenbedarf finden in den Innenstädten mit kleinen, nebeneinanderstehenden Häusern keine Flächen in entsprechender Größe. Das Ergebnis ist, dass attraktive Einzelhandelsangebote nicht in die Stadt kommen. Und die potenziellen Kunden bleiben mit ihnen den Innenstädten fern. Daher macht es Sinn, zur Revitalisierung von Innenstädten über Shoppingcenter nachzudenken. Sie bieten in erstklassiger Lage neue, flexible Flächen, die auf die sich wandelnden Bedürfnisse der Einzelhändler angepasst werden können. Ich denke besonders an die vielen mittelgroßen Städte in Deutschland.

Dr. Ruth Vierbuchen: Wirkt sich die Kreditkrise auch bei der DES aus? Wenn ja, wie?

Olaf G. Borkers: Wir haben eine konservative Finanzierungsstruktur. Diese schützt uns gegen Kreditrisiken, weil sie uns unabhängiger macht von Banken und Zinsentwicklungen. Das war in der Vergangenheit für viele eher ein Hemmschuh, in die Deutsche EuroShop zu investieren, aber spätestens seit dem Sommer 2007 ist offensichtlich, dass das ein Vorteil für uns ist. So können wir sagen, dass sich die Kreditkrise bei uns nicht auswirkt. Wir erwarten jedoch, dass die Banken steigende Margen verlangen – selbst für ein risikoarmes Geschäft wie das der Deutsche EuroShop.

In der ersten Jahreshälfte 2007 haben wir Darlehen mit einem Volumen von rund 160 Mio. € neu verhandelt. Teilweise als Prolongationen, teilweise als Neufinanzierung mit sehr langen Laufzeiten zu günstigen Konditionen. Kreditthemen haben wir erst wieder 2009 – in einem relativ geringen Umfang.

„Wir haben eine konservative Finanzierungsstruktur. Diese schützt uns gegen Kreditrisiken, weil sie uns unabhängiger macht von Banken und Zinsentwicklungen.“



mit 94,2 Mio. € unter den 100,3 Mio. € Gewinn, die wir im bisherigen Rekordjahr 2006 hatten. Wir sind besser, als wir prognostiziert hatten, und von daher ganz zufrieden.

Dr. Ruth Vierbuchen: Wie hat sich die Aktie der Deutsche EuroShop 2007 entwickelt?

Olaf G. Borkers: Anfänglich recht gut. Wir sind gestartet mit 28,08 €. Im März hatten wir mit 30,68 € unser Allzeithoch erreicht. Im Juni gab es die auf 1,05 € erhöhte Dividende. Dann kam im Sommer die Subprime-Krise, die auch unsere Aktie erfasste. Man muss aber festhalten, dass die Deutsche EuroShop-Aktie wesentlich weniger gefallen ist als die der Mitbewerber. Im Grunde war es wie eine Sippenhaft, die alle Immobilien-AGs erfasst hat. Und so haben wir das Jahr mit 23,50 € beendet. Das war eine Performance von -13 % gegenüber +23 % im Vorjahr. Über einen Fünfjahreszeitraum betrachtet haben unsere Aktionäre ihren Einsatz verdoppelt.

Dr. Ruth Vierbuchen: Haben Sie für 2008 neue Projekte im Visier? Auch im Ausland?

Claus-Matthias Böge: Im Visier haben wir viele. Aber es steht leider noch kein Preisschild daneben. Wir haben uns Gedanken gemacht, ob wir viel früher als bisher in diese Projekte einsteigen. Bisher haben wir erst investiert, wenn die Baugenehmigung und eine Vorvermietung von 40–50 % vorlagen. Mit einem Generalunternehmer-Vertrag in der Tasche sind die Risiken relativ überschaubar. Da wir aber ein solches Produkt zum letzten Mal vor 15 Monaten erwerben konnten, überlegen wir, ob wir nicht in das eigentliche Objektentwicklungsrisiko gehen, sprich eine Objektentwicklung finanziell mit sponsern, in einem Joint Venture mit der ECE. Das Risiko darf das Unternehmen nicht umwerfen und die Dividendenfähigkeit nicht in Frage stellen. Aber zweifelsohne kann es vereinzelt kleine Verluste verursachen. Wir wollen uns erst einmal auf ein bis zwei Objekte beschränken. Das Problem ist nur der Start in solch ein Geschäft. Die ersten Objekte müssen laufen. Wenn wir bei den ersten beiden Schiffbruch erleiden, dann ist das Thema im Prinzip durch. Sind beide Objekte →

auch noch sehr intransparent sind, d.h., es werden keine nachvollziehbaren Preise genannt. Insgesamt stellen wir fest, seit Sommer 2007 hat der Wettbewerb nachgelassen. Investoren, die mit einem hohen Fremdkapitalanteil arbeiten, sind nur noch eingeschränkt aktiv. Das führt dazu, dass wir heute andere Wettbewerber haben. Das sind eigenkapitalstarke Investoren, primär die offenen deutschen Immobilienfonds.

Dr. Ruth Vierbuchen: Wie ist das Geschäftsjahr für die DES gelaufen? Konnten Sie die Prognosen erfüllen?

Claus-Matthias Böge: Wir haben sie sogar leicht übertroffen. Unsere Prognose war leicht rückläufig in 2007, weil wir 2006 zwei Shoppingcenter verkauft haben und erst im Oktober ein neues hinzugekommen ist. Aber erfreulicherweise, auch bedingt durch die Indexierung und die Umsatzmieten, haben wir am Ende 3 % Umsatzplus erzielt. Für das EBIT, also das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, hatten wir zuletzt 72–74 Mio. € prognostiziert und 77,2 Mio. € erreicht. Das hat ganz wesentlich damit zu tun, dass als Aufwand zu behandelnde Investitionskosten – das ist eine schwer zu greifende Größe – nicht in voller Höhe angefallen sind. Die normalen Betriebskosten sind relativ stabil. Von der Miete sind etwa 12–13 % Kosten der operativ tätigen Gesellschaften.

Im Gewinn nach Steuern, dem Konzernergebnis, ist das Bewertungsergebnis enthalten. Das war mit 50,8 Mio. € erfreulich. Alle Center sind im Schnitt um 3,1 % aufgewertet worden. Die Körperschaftsteuerreform hat uns einmalig geholfen, weil wir 30 Mio. € Steuerrückstellungen auflösen konnten. Insgesamt liegen wir

Dr. Ruth Vierbuchen: Hatte die Kreditkrise Einfluss auf die Bewertung des Portfolios?

Claus-Matthias Böge: Bewertung ist sicherlich ein Thema. Wir sehen uns momentan aber nicht besonders im Risiko, weil die Bewertung unseres Portfolios noch spürbar unter dem aktuellen, in unseren Augen überhitzten Marktniveau ist. Ich könnte mir einen Renditeanstieg von vielleicht 15 bis 20 Basispunkten vorstellen.

Dr. Ruth Vierbuchen: Sie haben sich nach den Marktveränderungen im Zuge der Kreditkrise seit Sommer 2007 mit weiteren Transaktionen erst einmal zurückgehalten. Wie hat sich das Klima aus Ihrer Sicht zum Ende des Jahres 2007 verändert?

Olaf G. Borkers: Wir haben unsere letzte Investition im Dezember 2006 getätigt, schon Anfang 2007 waren uns die Preise für Einkaufszentren zu hoch bzw. die Renditen zu niedrig. Es gibt in unserem hochpreisigen Segment nur relativ wenige Transaktionen, die dann

„Es ist der große Vorteil bei unseren Immobilien, dass wir sie den sich ändernden Anforderungen des Einzelhandels relativ problemlos anpassen können.“



erfolgreich, dann kann man sich über weitere unterhalten. Wir präferieren aber weiter die Low-Risk-Objekte.

Olaf G. Borkers: Ansonsten stehen wir bereit für sogenannte Firesales – Notverkäufe von Investoren, die möglicherweise enttäuscht den deutschen Markt verlassen oder vielleicht auch Probleme bekommen. Wenn sie wieder aussteigen, stünden wir bereit. Es stellt sich die Frage, welchen Anspruch haben wir überhaupt? Was können wir als kleine Deutsche EuroShop überhaupt gegen große Mitbewerber bewirken? Ein Punkt ist, dass wir in der Lage sind, schnell zu entscheiden. Und wir verfügen über die notwendigen liquiden Mittel, um eine Akquisition schnell zu tätigen.

Dr. Ruth Vierbuchen: Noch einmal zurück auf diese mögliche Entwicklung. Wäre das in Deutschland oder außerhalb?

Claus-Matthias Böge: Wir verfolgen beides.

Dr. Ruth Vierbuchen: Wie wird sich der Markt in Osteuropa weiterentwickeln?

Wie weit gehen Sie mit? Was muss ein Investor auf diesen Märkten besonders beachten?

Claus-Matthias Böge: Wir gehen aus heutiger Sicht nicht weiter als bisher, sprich Polen und Ungarn sind für uns als Zentraleuropa die östliche Grenze. Tschechien könnten wir uns noch vorstellen. Das ist jedoch ein kleiner Markt. Polen ist ein großer Markt. Daran haben wir großes Interesse. Nur da muss man sehen, dass man die besten Standorte in einer Stadt bekommt, damit man bei zunehmendem Wettbewerb nicht unter Druck gerät. Wir haben zwei Objekte in Polen. Die Galeria Baltycka in Danzig z. B. hat nicht nur einen einzigartigen Standort, sondern auch ein einzigartiges Angebot. Bei einem Einzugsgebiet von 1,1 Mio. Menschen ist das Objekt, was das Sortiment angeht, weitestgehend einzigartig. Dieses Objekt wäre auch in Hamburg oder Düsseldorf ein echtes Highlight. Es steht jetzt konkurrenzlos da. Das wird nicht immer so bleiben. Aber da kommt dann der Standort ins Spiel. Und der ist gut – wie überall bei uns.

Frau Dr. Vierbuchen: Welches Wertsteigerungspotenzial sehen Sie noch in Ihrem aktuellen Portfolio?

Olaf G. Borkers: Durch die Mietindexierung erwirtschaften unsere Shoppingcenter steigende Mieten. Steigende Mieten sollten zu erhöhten Werten führen. Aber die Bewertung ist auch von externen Faktoren abhängig, auf die wir keinen Einfluss haben. Wir planen sehr langfristig und unser Shoppingcenterportfolio ist noch jung, sodass wir Miet- und Wertsteigerungspotenzial sehen.

Dr. Ruth Vierbuchen: Welches Potenzial hat der deutsche Markt für Handelsimmobilien aus Ihrer Sicht noch?

Claus-Matthias Böge: Das kann man nicht generell beantworten. Wenn wir uns den Bereich der Shoppingcenter ansehen, dann glauben wir, dass dieser Bereich eine deutliche Zukunft hat, weil es in vielen Städten einen Flächenbedarf gibt. Es gibt enorm viel falsche Flächen, d. h., die Spreizung zwischen gut und schlecht wird größer und wir werden in den 1b-Lagen auch mehr Leerstände



sehen. Nur wenn Sie in einer Top-Lage sind, haben Sie eine aussichtsreiche Zukunft.

Dr. Ruth Vierbuchen: Welche Rolle werden die ausländischen Wettbewerber in den nächsten Jahren auf dem deutschen Markt spielen?

Claus-Matthias Böge: Der deutsche Markt ist sehr international und wird auch international bleiben. Es wird Investoren geben, die langfristig hier engagiert bleiben, weil es z. B. aus Diversifikationsgründen erforderlich ist. Viele ziehen derzeit weiter nach Asien. Das sind für mich insbesondere die eher kurzfristig orientierten, hoch fremdfinanzierten Fonds.

Dr. Ruth Vierbuchen: Haben Sie den Eindruck, dass sich der deutsche Markt für Handelsimmobilien, der bisher ja eher im Hintergrund stand, seit 2005 grundlegend verändert hat? Wenn ja, wie?

Claus-Matthias Böge: Handelsimmobilien sind sicher nicht nur etwas für Spezialisten. Aber viele internationale

Investoren mit dem Fokus Handelsimmobilien hatten Deutschland bis vor einigen Jahren noch nicht auf dem Radar. Sie haben inzwischen Interesse gewonnen. Strategische Investoren sind momentan noch nicht aktiv. Insgesamt kann man aber sagen, der deutsche Markt ist aus seinem Dornröschenschlaf erwacht. Die schlimmste Entwicklung dabei war aber die Einführung von Auktionen in den professionellen Immobilienmarkt. Projekte sind nicht mehr mit einem Preisschild versehen, über das man verhandelt, sondern jeder Bieter schreibt sein eigenes Preisschild und hofft, das höchste Gebot abzugeben. Das mag kein Kaufmann, denn ein Kaufmann möchte ein Geschäft machen und kein Kunstwerk kaufen.

Dr. Ruth Vierbuchen: Wie beurteilen Sie die Unternehmenssteuerreform? Sind Sie von der Zinsschranke negativ betroffen?

Olaf G. Borkers: Wir begrüßen natürlich Steuersenkungen, auch wenn man hier bedenken muss, dass gleichzeitig die Besteuerungsgrundlage verbreitert wurde. Von den Steuersenkungen haben wir profitiert und werden wir profitieren. Wir konnten latente Steuern in Höhe von rund 30 Mio. € auflösen – ein einmaliger Effekt. Unsere Steuerquote wird zukünftig niedriger sein. Der Körperschaftsteuersatz wurde von 25 % auf 15 % gesenkt.

Die Zinsschranke ist ein großes und diffiziles Thema für die Immobilienbranche. Wir sind nach einer intensiven Prüfung zurzeit nicht betroffen, da wir von der sogenannten Escape-Klausel profitieren. Aber das ist eine Prüfung, die wir jährlich wiederholen müssen für einen sich verändernden Konzern. Nicht alle

Veränderungen sind für uns steuerbar. Ich denke da besonders an die Verkehrswerte unserer Shoppingcenter.

Dr. Ruth Vierbuchen: Wie kommen Sie zu dieser Escape-Klausel?

Olaf G. Borkers: Die Escape-Klausel besagt, dass die Eigenkapitalquote der Tochtergesellschaften mindestens annähernd die des Konzerns sein muss. Da wir eine Gesellschaft sind, die alles in etwa mit 50 % Eigenkapital und 50 % Fremdkapital finanziert, sind die Eigenkapitalquoten unserer Töchter annähernd identisch mit der unseres Konzerns. Eine 1%ige Abweichung in der Eigenkapitalquote ist zulässig und wir bewegen uns nach unserer Auffassung in dieser Spanne.

Dr. Ruth Vierbuchen: Wie sehen Ihre Prognosen für 2008 aus bei Umsatz, EBIT und dem Ergebnis vor Steuern (EBT)?

Olaf G. Borkers: Positiv. Der Umsatz wird steigen auf 110–113 Mio. €, 2007 waren wir bei 95,8 Mio. €. Das EBIT soll von 77,2 Mio. € auf 90–92 Mio. € steigen, das EBT von 37,7 Mio. € auf 43–45 Mio. €. Da wir das Bewertungsergebnis nicht prognostizieren können, ist es in diesen operativen Prognosen wie immer nicht enthalten.

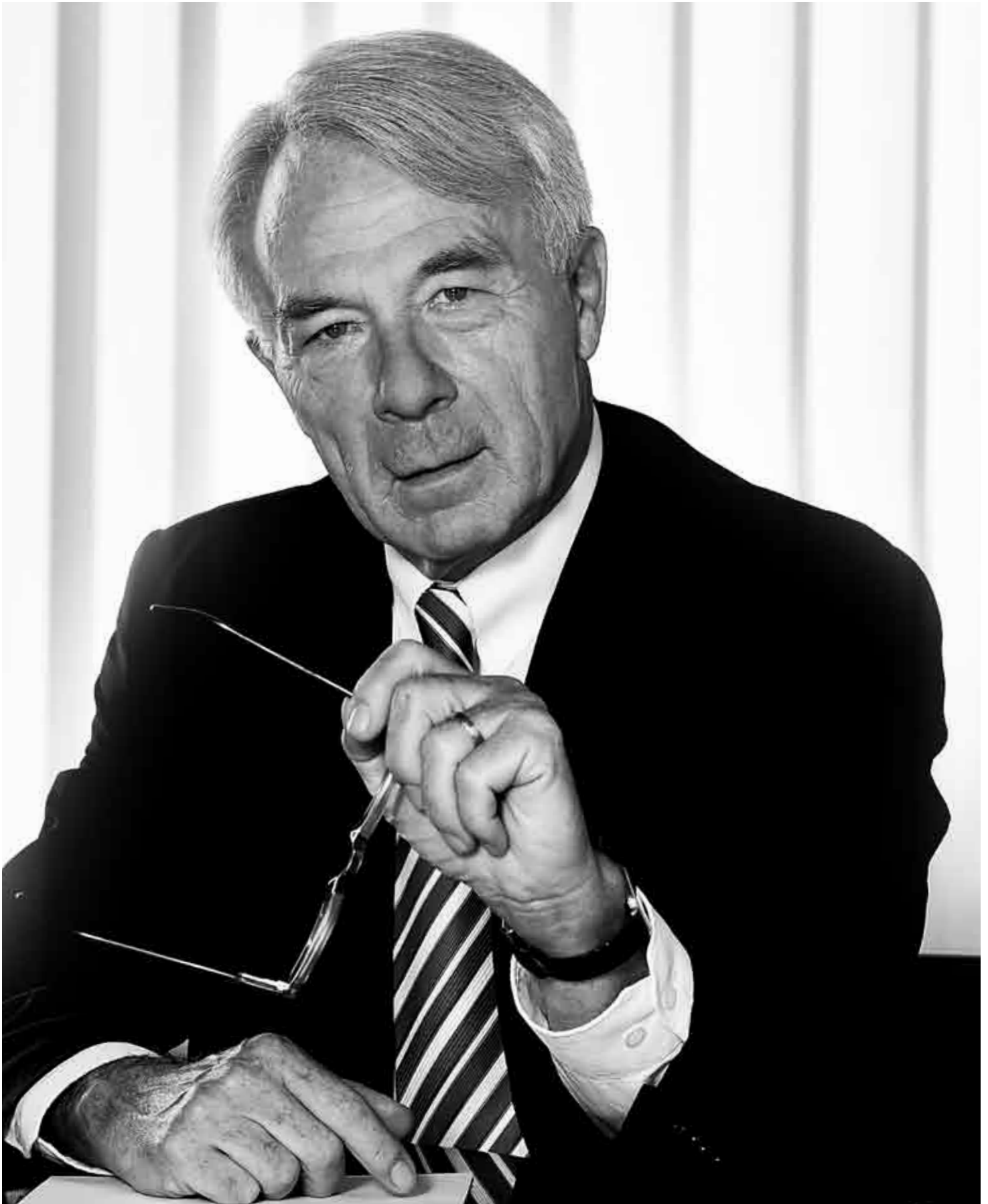
Dr. Ruth Vierbuchen: Abschließend: Ihr Geschäftsbericht hat das Motto „Handel ist Wandel“ – welchen Wandel können wir von der DES erwarten?

Claus-Matthias Böge: So wie sich unsere Händler wandeln, so wandeln sich auch am Ende unsere Shoppingcenter. Es ist der große Vorteil bei unseren Immobilien, dass wir sie den sich ändernden Anforderungen des Einzelhandels relativ problemlos anpassen können.

Wir bleiben weiter konservativ, auch wenn wir vielleicht im Randbereich in ein etwas riskanteres Geschäft mit der Projektentwicklung einsteigen. Aber wenn ein Unternehmen wächst, dann muss es sich auch wandeln. Wir sind überzeugt, dass wir noch die eine oder andere interessante Idee haben werden und realisieren können.

Dr. Ruth Vierbuchen: Vielen Dank für das Gespräch. ■

BERICHT DES AUFSICHTSRATS



„Besonders intensiv und wiederholt wurde mit dem Vorstand über die Strategie der Gesellschaft vor dem Hintergrund der gestiegenen Preise für Einkaufszentren diskutiert.“

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat hat die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben im Geschäftsjahr 2007 wahrgenommen sowie die Entwicklung der Deutsche EuroShop AG intensiv begleitet. Er hat den Vorstand in der Geschäftsführung überwacht und beraten. Der Vorstand hat uns regelmäßig, zeitnah und ausführlich über die Entwicklung der Geschäfte unterrichtet.

Schwerpunkte der Beratungen

Wir befassten uns regelmäßig und ausführlich mit der Finanz-, Vermögens- und Ertragslage sowie mit dem Risikomanagement unserer Gesellschaft. In diesem Zusammenhang prüften wir das Vorliegen der formalen Voraussetzungen für die Umsetzung einer effizienten Überwachung unserer Gesellschaft sowie die Wirksamkeit unserer Kontrollmöglichkeiten. Alle wesentlichen Einflussgrößen für das Geschäft ließen wir uns berichten. Wir berieten die Entwicklung der Bestandsobjekte, deren Umsatzentwicklung, Außen- und Vermietungsstände, bauliche Maßnahmen und die Liquiditätslage sowie die Investitionskostenentwicklung der Neubaulprojekte.

Besonders intensiv und wiederholt wurde mit dem Vorstand über die Strategie der Gesellschaft vor dem Hintergrund der gestiegenen Preise für Einkaufszentren diskutiert.

Dabei hat der Vorstand dem Aufsichtsrat auch verschiedene Investmentmöglichkeiten und -alternativen vorgestellt. Zudem wurden die Auswirkungen der Unternehmensteuerreform auf der Grundlage von Ausarbeitungen externer Berater diskutiert.

Der Aufsichtsratsvorsitzende und das Aufsichtsratspräsidium haben mit dem Vorstand aktuelle Themen bei Bedarf erörtert. Geschäfte, die der Zustimmung

des Aufsichtsrats bedurften, haben wir in den jeweiligen Sitzungen besprochen und entschieden. Alle Beschlüsse im Berichtszeitraum wurden einstimmig gefasst.

Sitzungen

Im Geschäftsjahr 2007 fanden vier planmäßige Aufsichtsratsitzungen statt. Kein Aufsichtsratsmitglied hat an weniger als der Hälfte der Aufsichtsratssitzungen teilgenommen.

In der ersten Sitzung am 19. April 2007 haben wir die alljährliche Effizienzprüfung des Aufsichtsrats abgeschlossen und die Tagesordnung zur Hauptversammlung verabschiedet. In diesem Zusammenhang haben wir den Abschlussprüfer ausgewählt, der den Aktionären zur Wahl vorgeschlagen wurde. Aufgrund des in Relation zum operativen Ergebnis hohen Bewertungsergebnisses unseres Immobilienportfolios zum Jahresende 2006 haben wir im Rahmen der Jahresabschlussprüfung wieder besonderen Wert auf diesbezügliche Erläuterungen des Vorstands gelegt. Erneut konnte festgestellt werden, dass das Bewertungsergebnis, wie bei allen nach IFRS bilanzierenden Immobiliengesellschaften, einen sehr deutlichen Einfluss auf die Gewinn- und Verlustrechnung hat. Das Bewertungsergebnis wird dabei auch durch Faktoren bestimmt, auf die der Vorstand keinen Einfluss hat. Diskutiert wurde auch die REIT-Gesetzgebung in Deutschland und sich daraus ergebende Vor- und Nachteile für unsere Gesellschaft.

In der Sitzung am 21. Juni 2007 haben wir neben der Geschäftsentwicklung auch einzelne Empfehlungen des Corporate Governance Kodex und die Anwendbarkeit auf unsere Gesellschaft besprochen. Dabei wurde beschlossen, keine Altersgrenzen für die Organe festzulegen.

In der dritten Sitzung am 13. September 2007 haben wir uns intensiv mit den Entwicklungen beim Baufortschritt der Galeria Baltycka in Danzig/Polen, der Stadt-Galerien in Hameln und Passau sowie mit den Erweiterungsplänen für das Main-Taunus-Zentrum bei Frankfurt am Main befasst. Daneben wurden die Eigenheiten des Marktes für Fachmarktimmobilien diskutiert, um mögliche Auswirkungen auf die Strategie unserer Gesellschaft daraus abzuleiten.

Die letzte Sitzung am 23. November 2007 befasste sich schwerpunktmäßig mit den vom Vorstand vorgestellten Investitionsmöglichkeiten für Projektentwicklungen im Frühstadium.

Diskutiert wurden auch die Auswirkungen der Subprime-Krise auf die Situation unserer Gesellschaft. Der Vorstand konnte berichten, dass keine negativen Auswirkungen absehbar sind. Aufgrund der zu Beginn des Jahres getätigten Darlehensvereinbarungen sowie laufender Verhandlungen konnte dieses plausibel dargelegt werden.

Gremien/Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat zwei gesonderte Gremien in Form eines Aufsichtsratspräsidiums und eines Bilanzausschusses mit jeweils drei Mitgliedern gebildet. Dies erscheint uns im Hinblick auf die Größe der Gesellschaft und der Anzahl der Mitglieder des Aufsichtsrats angemessen. Im Berichtszeitraum tagten beide Gremien am 29. März 2007 und das Aufsichtsratspräsidium zudem am 13. September 2007. Die Mitglieder dieser Gremien berieten sich ergänzend telefonisch.

Corporate Governance

Im Dezember 2007 haben wir gemeinsam mit dem Vorstand eine aktualisierte Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission

„Die konservative Strategie der Gesellschaft hat sich bewährt.“

gemäß § 161 AktG abgegeben und auf der Internetseite der Deutsche EuroShop am 18. Dezember 2007 dauerhaft zugänglich gemacht. Über die Umsetzung des Corporate Governance Kodex wird in diesem Geschäftsbericht gesondert berichtet. Die Aufsichtsratsmitglieder haben am Jahresende 2007 und die Vorstandsmitglieder am Jahresanfang 2008 schriftlich erklärt, dass keine Interessenkonflikte entstanden sind.

Jahresabschluss der AG und des Konzerns zum 31. Dezember 2007

In der Bilanzausschusssitzung am 9. April 2008 und in der Aufsichtsratssitzung am 17. April 2008 haben sich der Bilanzausschuss und der Aufsichtsrat eingehend mit dem Jahresabschluss der Deutsche EuroShop AG nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und dem Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), jeweils zum 31. Dezember 2007, sowie mit dem Lagebericht der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2007 befasst.

Die Jahresabschlussunterlagen und die Berichte des Abschlussprüfers sowie der Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns wurden uns rechtzeitig vorgelegt. Der von der Hauptversammlung am 21. Juni 2007 gewählte Abschlussprüfer BDO Deutsche Warentreuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, hatte die Abschlüsse zuvor geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Abschlussprüfer hat dabei die Übereinstimmung der Bilanzierung, Bewertung und Konsolidierung im Konzernabschluss mit den jeweiligen Rechnungslegungsvorschriften bestätigt. Darüber hinaus hat der Abschlussprüfer im Rahmen seiner Beurteilung des Risikomanagementsystems festgestellt, dass der Vorstand die nach § 91 Abs. 2 AktG geforderten Maßnahmen getroffen hat, um Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, frühzeitig zu erkennen.

Die Vertreter des Abschlussprüfers nahmen an der Beratung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses anlässlich der Bilanzausschusssitzung am 9. April 2008 und der Aufsichtsratssitzung am 17. April 2008 teil und erläuterten die wesentlichen Ergebnisse.

Nach eigener Prüfung des Jahresabschlusses der AG, des Konzernabschlusses und der dazugehörigen Lageberichte, die keine Einwände ergab, stimmte der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung der Abschlussprüfer zu und billigte den Jahresabschluss der AG und den Konzernabschluss. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich der Aufsichtsrat an.

Das Geschäftsjahr 2007 war für die Immobilienbranche durch deutliche Verschlechterungen des Umfeldes geprägt. Die konservative Strategie der Gesellschaft hat sich bewährt. Auch durch den Einsatz von Vorstand und Mitarbeitern konnte sich unsere Gesellschaft dabei sehr positiv weiterentwickeln. Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und den Mitarbeitern daher für diesen erfolgreichen Einsatz im Geschäftsjahr 2007. ■

Hamburg, 17. April 2008



Manfred Zaß, Vorsitzender



Manfred Zaß
(Vorsitzender)



Dr. Michael Gellen
(stellvertretender
Vorsitzender)



Thomas Armbrust



Dr. Jörn Kreke



Alexander Otto



Dr. Bernd Thiemann