

Es gilt das gesprochene Wort

Sperrfrist: Redebeginn

Dr. Gerhard Niesslein

Sprecher des Vorstands

IVG Immobilien AG

Hauptversammlung der IVG Immobilien AG

am 20. Mai 2010 in Bonn

Sehr geehrte Aktionäre,
meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zur Hauptversammlung 2010 der IVG Immobilien AG.

Im zurückliegenden Jahr 2009 waren die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf den Immobilienmärkten – und somit auch bei IVG – deutlich zu spüren.

Immobilienmärkte

Die Immobilien-Investmentmärkte waren insbesondere in der ersten Jahreshälfte durch eine abwartende Haltung der verunsicherten Investoren sowie die eingeschränkte Vergabe von neuen Immobilienkrediten gekennzeichnet. Da an den Anlagemärkten vergleichsweise wenige Immobilien an- und verkauft wurden, sind die Immobilienpreise gegenüber dem Vorjahr nochmals auf breiter Front gesunken.

Das Transaktionsvolumen in Europa belief sich in den beiden Krisenjahren 2008/2009 gerade einmal auf durchschnittlich 92 Mrd. € jährlich. Es ist somit nicht nur gegenüber den beiden Boom-Jahren 2006/2007 mit Umsätzen von durchschnittlich 243 Mrd. €, sondern auch gegenüber den vergleichsweise „normalen“ Jahren 2000 bis 2005 mit Investitionen von jährlich durchschnittlich 112 Mrd. € deutlich gesunken.

Auch auf den Immobilien-Mietmärkten ist die Nachfrage letztes Jahr aufgrund der scharfen Rezession stark zurück gegangen. Daher ist die Leerstandsquote in den 20 wichtigsten europäischen Standorten sowie in den fünf großen Märkten Deutschlands während 2009 kontinuierlich auf durchschnittlich 10 % angestiegen. Die Mieten für Spitzenbüroobjekte sind aufgrund des Angebotsüberhangs in Europa im Durchschnitt um 8,7 % und in den fünf deutschen Hauptmärkten um etwa 5 % gefallen.

Die Stimmung der maßgeblichen Akteure auf den Investment- und Mietmärkten hat sich in den vergangenen Monaten in Folge der Stabilisierung der Konjunktur gebessert. Jüngst sind jedoch neue Turbulenzen an den Finanzmärkten infolge der Staatsschulden-Krise einiger südeuropäischer Länder aufgetreten. Dies wirft die Frage auf, inwieweit sich in Europa in den kommenden Monaten ein selbst tragender Wirtschaftsaufschwung durchsetzen kann.

Konzernergebnis noch negativ, aber deutlich verbessert

Sehr geehrte Aktionäre,

IVG bilanziert den sogenannten „Fair Value“ der „International Financial Reporting Standards“ (IFRS). Mit dem Fair Value werden die Bewegungen der Marktpreise für Immobilien eins zu eins in der Konzernbilanz abgebildet – in beide Richtungen. Die Fair Value-Bilanzierung führt zu einer deutlich höheren Volatilität im Rechenwerk. Dies wurde beim Übergang von den Boom-Jahren 2006/2007 zu den Krisenjahren 2008/2009 ganz besonders und schmerzhaft deutlich.

Insgesamt führte die Fair Value-Bilanzierung 2009 zu negativen unrealisierten Wertänderungen von 361 Mio. €. Diese betrafen mit 194 Mio. € unsere als Investment Property bilanzierten Bestandsimmobilien und mit 167 Mio. € die Entwicklungsprojekte. Dem standen positive unrealisierte Wertänderungen bei den Kavernen von 197 Mio. € gegenüber. Dies resultiert daraus, dass 13 Kavernen im Bau mit Erreichen einer Speicherkapazität von 300.000 m³ zu Fair Value im Wert deutlich höher ausgewiesen werden können als zu Herstellkosten.

Die nicht zahlungswirksamen negativen und positiven Bewertungseffekte beliefen sich in der Saldierung auf -175 Mio. €.

Das operative Geschäft, gemessen am EBIT vor Wertveränderung, beläuft sich auf 217 Mio. €. Hierin enthalten sind 64 Mio. € realisierte negative Marktwertänderungen aus dem Immobilien-Verkaufsprogramm. Diese sind entstanden aus Verkäufen unter Fair Value, die wir zur Liquiditätssicherung vornehmen mussten.

Betrachtet man das Geschäftsmodell unter normalisierten Rahmenbedingungen, so ist es sachgerecht, diese realisierten negativen Marktwertänderungen herauszurechnen. Das gedanklich so modifizierte operative Ergebnis würde sich damit auf 281 Mio. € belaufen, dem steht das Finanzergebnis von -231 Mio. € gegenüber.

Ich stelle diese Betrachtung hier deswegen an, weil sie zeigt, dass das Geschäftsmodell IVG im Kern tragfähig ist – bei allen Veränderungen und Verbesserungen, die noch erfolgen müssen. Dies spiegelt auch der mit rd. 37 Mio. € positive Wert der Kennzahl „Funds from Operations“ (FFO I). FFO ist die international übliche Kennzahl für den aus dem regelmäßigen Geschäft erzielten Mittelzufluss. Sie können diese Rechnung im Detail auf S. 31 des Geschäftsberichts nachvollziehen und erhalten auf S. 26 weitere inhaltliche Erläuterungen. Wir werden diese Finanzkennzahl nunmehr regelmäßig veröffentlichen.

Aus dem operativen EBIT von 217 Mio. € wird nach Bewertungseffekten, Finanz- und Steuerergebnis leider 2009 immer noch ein negatives Konzernergebnis von 158 Mio. €. Verglichen mit dem negativen Konzernergebnis des Vorjahres von 452 Mio. € ist daraus aber auch die Trendumkehr für IVG erkennbar.

Der Nettovermögenswert der IVG (NAV) lag Ende 2009 bei 6,86 € pro Aktie. Zusätzlich berichten wir einen adjustierten NAV. Die Adjustierung nehmen wir deshalb vor, um eine besonders relevante und berechenbare Größe im NAV abzubilden. Dies ist der Barwert des in der Entwicklung befindlichen Kavernenvermögens. Aufgrund der hohen Berechenbarkeit des Kavernenausbaus halten wir die Einbeziehung dieser Zukunftsgröße nicht nur für berechtigt, sondern im Sinne einer „true and fair view“ für geboten. Der adjustierte NAV pro Aktie lag Ende 2009 bei 9,95 €.

Ich komme damit zum Einzelabschluss der IVG Immobilien AG und zur Dividende.

Die Gesellschaft hat in ihrem Einzelabschluss für das Geschäftsjahr 2009 einen Jahresfehlbetrag in Höhe von 552,5 Mio. € ausgewiesen. Die Gründe für dieses negative Ergebnis habe ich im Zusammenhang mit den Zahlen des Konzernabschlusses erläutert. Durch Saldierung mit dem Gewinnvortrag aus dem Vorjahr und durch Auflösung von Rücklagen wurde der Jahresfehlbetrag ausgeglichen. Somit wird ein Bilanzgewinn bzw. Bilanzverlust von Null ausgewiesen. Sowohl der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands als auch die Gewinnverwendungsentscheidung der Hauptversammlung entfallen daher in diesem Jahr. Eine Dividende kann daher nicht ausgeschüttet werden.

Meine Damen und Herren,

der Aufsichtsrat hat im letzten Jahr die neuen Rahmenbedingungen aufgegriffen, die durch das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung sowie die entsprechenden Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex geschaffen wurden. Auf das neue Vergütungssystem für den Vorstand wird der

Aufsichtsratsvorsitzende noch eingehen. Dieses neue System, das neben einer fixen Vergütung Vergütungselemente mit nachhaltiger Anreizwirkung enthält, gilt auch für bestimmte Führungskräfte unterhalb des Vorstands. Damit wird die Vergütung noch stärker und durchgängiger am langfristigen Erfolg des Unternehmens ausgerichtet.

Weitere Erläuterungen zur Vergütung der Führungsgremien, zu Personalfragen sowie zu den Angaben nach § 289 Abs. 4 und 5 und § 315 Abs. 2 Nr. 5 und Abs. 4 HGB - wie beispielsweise zur Zusammensetzung des Kapitals - gibt Ihnen der Konzernlagebericht auf den Seiten 59 - 68 des Geschäftsberichts sowie der Lagebericht der Gesellschaft auf den Seiten 11 – 19. Daneben finden Sie auf den Seiten 69 – 78 des Geschäftsberichts sowie auf den Seiten 19 – 27 des Lageberichts der Gesellschaft eine ausführliche Darstellung der Chancen und Risiken, einschließlich der Risikomanagementziele und –methoden. Auf den Seiten 28 – 30 des Lageberichts der Gesellschaft finden Sie die Erklärung zur Unternehmensführung. Auf diese Darstellungen möchte ich verweisen.

Über den Eintritt des neuen Großaktionärs im März dieses Jahres ist in der Presse bereits berichtet worden. Die Mann Immobilien-Verwaltung AG aus Karlsruhe hält nunmehr 20,75 % der Stimmrechte an der Gesellschaft. Der Vorstand sieht den Einstieg dieses immobilienerfahrenen Investors als einen großen Vertrauensbeweis für die strategische Neuausrichtung der IVG. Im Verlaufe der heutigen Hauptversammlung stellen sich zwei Vertreter des neuen Großaktionärs zur Wahl in den Aufsichtsrat.

Restrukturierung auf gutem Weg

Meine Damen und Herren,

2009 und auch 2010 sind geprägt von der finanziellen und operativen Restrukturierung und Gesundung der IVG. Wie bereits anhand der Zahlen erkennbar wurde, konnte nunmehr der Turnaround geschafft werden – gleichwohl liegt ein gutes Stück rauer Wegstrecke noch vor uns.

Vieles von dem, was wir gemacht haben und noch machen werden, ist aus sich heraus sinnvoll und notwendig. Die Krise hat jedoch dazu geführt, dass Maßnahmen schneller und grundlegender erfolgen mussten, als dies unter normaleren Bedingungen vielleicht der Fall gewesen wäre. Dies ist die häufig beschriebene Chance, gestärkt aus einer Krise hervorzugehen. Ich möchte den bisherigen Weg hier noch einmal im Überblick zusammen fassen.

Der erste Schritt bestand in der Restrukturierung der Finanzverbindlichkeiten. Dies wurde uns Anfang 2009 aus einem in der jüngeren Vergangenheit beispiellosen Versagen der Finanzmärkte von außen aufgezwängt. Wie Sie wissen, konnten wir mehrere bilaterale Kreditlinien in einem neuen Konsortialkredit zusammen fassen. Dieser neue, sogenannte „SynLoan II“ mit einem Volumen von 1,3 Mrd. € läuft bis Ende 2012. Das Wichtige aus damaliger Sicht war, die vielfältigen einzelnen Kreditfälligkeiten aus den Turbulenzen der Krise deutlich herauszuschieben, um nicht alle paar Monate erneut in Kreditverhandlungen zu geraten. Denn zu Beginn des letzten Jahres war noch keinesfalls ausgemacht, wie sich die Finanzmärkte entwickeln würden. Die Verhandlungen für den Kredit waren entsprechend anspruchsvoll, aber das Vertragswerk war im zweiten Quartal 2009 unter Dach und Fach.

Im Anschluss an die Stabilisierung der Fremdfinanzierung sind wir in einem zweiten Schritt daran gegangen, die Liquiditätsslage durch Maßnahmen der Innenfinanzierung zu verbessern. Wir haben dazu ein Verkaufsprogramm von rd. 1 Mrd. € aufgelegt, das aus damaliger Sicht bis 2010 laufen sollte. Aus der geplanten Zeitspanne erkennen Sie, dass es sich dabei nicht um einen drastischen Ausverkauf handelte, der um jeden Preis von heute auf morgen zu erfolgen hatte – im Branchenjargon ein sogenannter „fire sale“. Gleichwohl waren es natürlich liquiditätsgetriebene, außerplanmäßige Verkäufe, bei denen wir zu Preiszugeständnissen bereit sein mussten – ein sogenanntes „forced selling“. Aus dieser Konstellation stammen die bereits erläuterten 64 Mio. € realisierte negative Marktwertänderungen.

Es ist uns gelungen, das geplante Verkaufsvolumen ohne Überstürzung bereits im dritten Quartal 2009 zu erreichen. Dazu haben im Wesentlichen drei Faktoren beigetragen: besondere Anstrengungen aller Beteiligten, die intensive Zusammenarbeit unserer Geschäftsbereiche Investment und Funds und nicht zuletzt natürlich auch die leichte Verbesserung der Immobilien-Investmentmärkte ab Mitte 2009.

Die Liquidität von IVG stand damit auf festeren Füßen. Vor allem aber haben beide Maßnahmen – SynLoan II und das Verkaufsprogramm – gezeigt, dass IVG auch unter großem Druck und bei rauer Wegstrecke planvoll vorankommen kann. Dies ist draußen – bei den Banken und am Kapitalmarkt - sehr wohl wahrgenommen worden.

Diese wieder erstarkende Vertrauensbasis und ein temporäres Kapitalmarkt-Fenster haben wir im Oktober letzten Jahres für eine kleinere Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital genutzt. Damit konnte ein Brutto-Emissionserlös von rd. 72 Mio. € erzielt werden. Eine Kapitalerhöhung wird natürlich gezielt vorbereitet, aber am Ende bleibt es dennoch immer spannend, ob in den ersten Handelsstunden tatsächlich ausreichend Orders hereinkommen. Unser – auch auf den Road-Shows gewonnener – Eindruck, dass man IVG den Turnaround zutraut, bestätigte sich: Die Emission war 2,3-fach überzeichnet.

Meine Damen und Herren,

die Finanz- und Wirtschaftskrise hat nicht nur zu temporären Verwerfungen an den Märkten geführt. Die Wahrnehmung von Risiko und seine Bewertung werden auf Jahre hinaus wieder konservativer sein. Wir reagieren auf diese Bedingungen mit einem gestrafften und modifizierten Geschäftsmodell. Der Startschuss dazu wurde im März 2009 gegeben, und ich hatte dies bereits in der letzten Hauptversammlung angesprochen. Ein vereinfachter Konzernaufbau, Risikoreduktion und Stärkung des Asset Managements sind die Richtschnüre, die uns bei dieser Neuausrichtung leiten.

IVG besteht nunmehr aus den beiden zentralen Geschäftsbereichen IVG Investment und IVG Funds. Beide Bereiche positionieren sich in enger Zusammenarbeit und unter Nutzung von IVG Asset Management als eine integrierte Investment-Plattform für Immobilien.

Wir konzentrieren uns in diesem Geschäftsmodell ganz auf die wertschaffenden Aufgaben des Asset Managements. Deshalb haben wir das Property Management – also z.B. Gebäudedienstleistungen und Nebenkostenabrechnungen – an zwei strategische Partner vergeben. Diese haben das Property Management seit Januar dieses Jahres operativ übernommen. Die bisherigen Erfahrungen damit sind vielversprechend.

Teil der Stärkung des Asset Managements war es auch, die bisherige Niederlassungs-Doppelstruktur von Asset Management und Development zurückzuführen. Es gibt nunmehr an jedem Standort nur noch eine IVG-Niederlassung – im Sinne eines „one face to the customer“.

Im Rahmen des Investment-Plattform-Modells verbinden wir unsere Kompetenz im Investment- und Fondsgeschäft mit dem gewachsenen Know-how im Asset Management und der Marktnähe unserer eigenen europäischen Niederlassungen. Im bisherigen Geschäftsmodell haben wir entweder für unser eigenes Portfolio alleine investiert oder waren im Fondsbereich als Dienstleister vollständig für Rechnung Dritter tätig. Zukünftig werden wir diese beiden Wege sukzessive zusammenführen und Investments überwiegend gemeinsam mit Dritten realisieren. Dabei partizipieren wir mit dem IVG-Investitionsanteil an Ertrags- und Wertsteigerungschancen und mit den Asset- und Fonds-Managementvergütungen schaffen wir wiederkehrende Erträge.

Es hat sich damit im Nachhinein als besonderer Glücksfall heraus gestellt, dass sich IVG neben dem traditionellen eigenen Bestandsgeschäft frühzeitig ein gewachsenes Standbein im Fondsgeschäft zugelegt hat. Denn so können wir uns jetzt darauf konzentrieren, diese beiden Stränge systematisch zu dem neuen

Geschäftsmodell zu verzahnen. In der aktuell extrem schwierigen Marktsituation wäre uns dieser Weg anderenfalls schlicht versperrt.

Das neue Geschäftsmodell berücksichtigt die Knappheit des Faktors Eigenkapital und die vom Kapitalmarkt ausgehende Forderung, in stärkerem Maße sogenanntes „recurring income“ zu schaffen. Der Co-Investment-Ansatz verfolgt zudem das übergeordnete, konzeptionelle Ziel eines „alignment of interest“. Das heißt: Wir empfehlen keine Investitionen lediglich aus einer Manager- bzw. Agentenfunktion heraus. Wir gehen vielmehr mit eigenem Geld Seite an Seite mit unseren Investoren in ein wohl kalkuliertes Risiko und schaffen so eine unbedingte Interessenidentität mit unseren Partnern. Bei Gesprächen mit ausgewählten Investoren stieß dieses Konzept auf große Zustimmung.

Geschäftsfelder im Einzelnen

Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nunmehr unsere Geschäftsfelder kurz erläutern.

IVG Investment

Der zentrale Geschäftsbereich IVG Investment besteht aus den Segmenten Real Estate, Development und Caverns. IVG Investment verantwortet im Rahmen des Co-Investment-Modells die Investitionen mit eigenem Kapital in Immobilien und Kavernen.

Im Segment Real Estate wurden Ende 2009 Immobilien im Verkehrswert von rd. 4,5 Mrd. € gemanagt. Der Rückgang von gut 900 Mio. € gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen auf die frühzeitige Realisierung des Verkaufsprogramms zurück zu führen. Der größte Verkauf konnte in Mailand realisiert werden: die Immobilie Maciachini brachte einen Erlös von knapp 300 Mio. €.

Strategisch konzentrieren wir unser Portfolio auf die Bereiche Core und Core plus – das sind Immobilien mit sicherer Ertragsgrundlage und geringen Risiken in guten Lagen. Diese Immobilien hatten zum Jahresende 2009 einen Anteil von 78 % am Portfolio. Dieser Anteil soll durch den Abverkauf nicht strategiekonformer Objekte zukünftig weiter erhöht werden. Der eingangs bereits berichtete Druck auf die Mietmärkte hat 2009 zu einem verringerten Vermietungsgrad von 90,4 % geführt. Die Verbesserung dieser Kennzahl durch eine Qualitäts- und Vermietungsoffensive ist ein Schwerpunkt für 2010.

Sie finden eine kommentierte Überblicksdarstellung zum Segment Real Estate auf den Seiten 32 – 34 sowie eine detaillierte Objektliste auf den Seiten 148 – 161 des Geschäftsberichts.

Im Segment Development entwickeln wir Büroimmobilien in ausgewählten europäischen Metropolen. Im Zuge der strategischen Neuausrichtung stellen wir die spekulative Projektentwicklung ein. Damit wird das Risikoprofil von IVG deutlich gesenkt. Das jetzige Segment Development dient der planmäßigen Abarbeitung der vorhandenen Projekt-Pipeline. 2009 konnten auch in einem schwierigen Marktumfeld drei weitere Entwicklungsprojekte verkauft werden. Projektentwicklungsleistungen für das Eigen- und Fondsvermögen werden zukünftig aus der zentralen Service-Einheit Asset Management erbracht. In der Fachsprache bedeutet dies, dass IVG vom „Trader-Developer“ zum „Investor-Developer“ wird.

Das größte Projekt der IVG ist das Airrail am Rhein-Main-Flughafen in Frankfurt. Es wird in diesem Jahr fertig gestellt. Die Projektleitung vor Ort hat im April bereits die ersten Büros im Airrail bezogen. Die Flächen werden nach Fertigstellung sukzessive an die beiden Ankermieter KPMG und Hilton sowie weitere Mieter übergeben. Der Vorvermietungsgrad betrug zum Jahresende 2009 knapp 60 %. Ein neu formiertes, hoch professionelles Vermarktungsteam wird sich in diesem und im nächsten Jahr um die weitere Belegung der Flächen kümmern.

Meine Damen und Herren,

das Projekt Airrail begleitet Sie auf den IVG-Hauptversammlungen seit geraumer Zeit. Es wäre sicher weltfremd zu erwarten, dass ein Projekt dieser Größe, Komplexität und Exponiertheit ohne Verzögerungen, Friktionen und manchmal auch Schlagzeilen bleibt. Wir mussten 2009 nochmals 149 Mio. € in Wertberichtigungen für das Projekt Airrail stecken. Und es ist klar, dass wir in der neuen strategischen Ausrichtung ein Projekt dieser Dimension so nicht mehr angehen würden.

Gleichwohl sind wir davon überzeugt, das Projekt am Ende zu einem guten Abschluss führen zu können. Airrail trifft mit seiner Verbindung von Standortqualität und Mobilität mehr als nur einen modernistischen Zeitgeist. Leben und hochwertiges Arbeiten im Herzen Europas mit bestmöglicher Verbindung in die Kraftzentren dieser Welt: Das ist weder eine Mode, noch eine überkühne Vision; es ist das, was sich in den nächsten 10 Jahren Stück für Stück sehr konkret herausbilden wird. Und Airrail stellt an der Mobilitäts-Drehscheibe Frankfurt die Infrastruktur dafür. Wir sind vom Airrail so überzeugt, dass wir ab Ende dieses Jahres dort einen weiteren Unternehmensstandort aufmachen werden, der die marktnahen Bereiche der IVG aufnehmen soll. Wir erwarten uns davon eine weiter erhöhte Kontaktqualität zu unseren deutschen und insbesondere auch internationalen Kunden.

Sie finden eine kommentierte Überblicksdarstellung zum Segment Development auf den Seiten 35 und 36 sowie eine detaillierte Projektliste auf den Seiten 164 und 165 des Geschäftsberichts.

Im Segment Caverns bauen, vermieten, betreiben und verkaufen wir Rohöl- und Erdgaslagerstätten in einem unterirdischen Salzstock. Unser Kavernenfeld liegt in Etzel in der Nähe von Wilhelmshaven und in unmittelbarer Nähe zu internationalen Gas- und Öl-Pipelines. Die Situation auf den internationalen Energiemärkten lässt eine langfristig weiter steigende Nachfrage nach diesen Lagerkapazitäten erwarten. IVG Caverns bietet Lagermöglichkeiten als einer der

wenigen unabhängigen, d.h. nicht zu einem Energiekonzern gehörenden Anbieter. Das ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil in diesem Markt.

2008 wurden 70 Kavernen an den IVG-Kavernenfonds verkauft. 40 Kavernen bestanden bereits und sind 2008 übergegangen, eine weitere Kaverne wurde 2009 übergeben. Die restlichen 29 werden in den nächsten Jahren sukzessive fertig gestellt. IVG bleibt in der Betreiberfunktion dieser Kavernen. Das schafft stetige und langfristig kalkulierbare Dienstleistungserträge. 2009 wurden auch die Vorarbeiten zum Bau der 60 bei IVG verbliebenen Potenzial-Kavernen planmäßig fortgesetzt. Von diesen 60 Kavernen sind 6 bereits fest vorvermietet und für 27 besteht eine Mieteroption.

Kavernen sind ein sehr stetiges, langfristig ausgerichtetes Geschäft mit Kunden erster Bonität. Hinzu kommt, dass sich Kavernen als spezielles Infrastruktur-Asset eigenständig entwickeln. Statistisch ausgedrückt haben sie eine geringe Korrelation mit anderen Asset-Klassen – wie z.B. auch Büroimmobilien. Das Kavernengeschäft ist damit ideal geeignet, Stabilität und Risikoreduktion in das Unternehmensprofil von IVG zu bringen.

Sie finden eine kommentierte Überblicksdarstellung zum Segment Caverns auf den Seiten 37 – 39 des Geschäftsberichts.

IVG Funds

Ich komme damit zum zweiten zentralen Geschäftsbereich der IVG. Der Geschäftsbereich Funds konzipiert, vermarktet und managt Immobilienfonds für institutionelle und private Anleger. Dies sind Spezialfonds für institutionelle Investoren und geschlossene Fonds vorwiegend für private Anleger. Ende 2009 betreuten wir im Geschäftsbereich Funds ein Immobilienvermögen von knapp 16 Mrd. €. Dabei bleibt IVG im Rahmen des Co-Investment-Ansatzes zukünftig in den Fonds verstärkt auch mit eigenem Kapital investiert. IVG Investment, IVG Funds und der interne Dienstleister IVG Asset Management bilden so die eingangs bereits erwähnte integrierte Investment-Plattform.

Im Segment der institutionellen Investoren betreuten wir Ende 2009 12,7 Mrd. € - insbesondere für Versicherungen, Versorgungswerke und Pensionskassen. Auf besonderes Interesse stieß 2009 der IVG „Protect“-Fonds mit einem Investitionsvolumen von 300 Mio. €. Mit einer eigenen Beteiligung von 20 % am Eigenkapital des Fonds und einer innovativen Fondsstrukturierung haben wir institutionellen Co-Investoren die Möglichkeit eröffnet, mit Risikoabsicherung frühzeitig auf den Aufschwung an den Immobilienmärkten zu setzen.

Im Segment Privatanleger betreuten wir Ende 2009 3,2 Mrd. €. Ein Holland-Fonds mit knapp 100 Mio. € Eigenkapital konnte 2009 innerhalb von 6 Monaten vollständig platziert werden. Ein Belgien-Fonds ist im November in den Vertrieb gestartet und mittlerweile innerhalb von nur rd. vier Monaten ebenfalls voll platziert worden. Weitere EuroSelect-Fonds sind in Vorbereitung. Im Februar dieses Jahres wurde IVG Private Funds von dem renommierten Wirtschafts- und Prognoseinstitut Feri als bester Initiator im Bereich internationale Fonds ausgezeichnet.

Sie finden eine kommentierte Überblicksdarstellung zum Geschäftsbereich Funds auf den Seiten 39 – 41 des Geschäftsberichts.

Die IVG-Aktie

Sehr geehrte Aktionäre,

ich komme zur Aktienkursentwicklung. Wie Sie dem Chart entnehmen können, war die IVG-Aktie 2009 im Endergebnis von einer Seitwärtsbewegung geprägt. Diese Entwicklung wurde unterjährig begleitet von relativ starken Ausschlägen – in der Spitze wurden 8,16 € erreicht. Diese hohe Volatilität spiegelt auch die generelle Verunsicherung der Märkte.

Zum Jahresende verlor IVG zu den Vergleichsindizes. Wir führen dies auch auf sogenanntes „window dressing“ zurück. Dabei verkaufen Kapitalsammelstellen schwach performende Papiere – auch bei mittelfristig positiven Erwartungen –

kurz vor Bilanzstichtag, um sie nicht reporten zu müssen. Nach dem Bilanzstichtag werden diese Papiere dann aus fundamentalen Erwägungen wieder zugekauft. Der Kursabfall der IVG-Aktie zum Jahresende deutet auf diese technische Reaktion hin.

Nachdem der finanzielle Turnaround geschafft wurde, hat sich die IVG-Aktie im laufenden Jahr wieder besser entwickelt und die Vergleichsindizes MDAX und EPRA überwiegend outperformt. Wir hoffen, dass sich diese Entwicklung 2010 fortsetzt. Wir bieten den Investoren dafür zwei fundamentale Ansatzpunkte:

- Erstens: ein neues, aber konservativeres Geschäftsmodell. Es berücksichtigt die veränderten Rahmenbedingungen in der „Post-Lehman-Ära“ und stellt IVG für die Erholung an den Märkten schlagkräftig auf.
- Zweitens: das unbedingte Ziel, höchste Qualität und Effizienz in den Geschäftsabläufen („operational excellence and efficiency“) sowie bestmögliche Transparenz in der Kapitalmarktkommunikation zu erreichen.

Für die Kapitalmarktkommunikation ist der Investor Relations-Manager von IVG vom Deutschen Investor Relations-Kreis („DIRK“) vor wenigen Tagen mit Platz Eins in der Gruppe der MDAX-Unternehmen ausgezeichnet worden.

Auftakt Geschäftsjahr 2010

Sehr geehrte Damen und Herren,

vor wenigen Tagen haben wir das erste Quartal 2010 abgeschlossen. IVG operierte in den ersten drei Monaten 2010 unter den weiterhin erschwerten Bedingungen der internationalen Finanz- und Wirtschaftskrise.

Dennoch ist IVG weiter verbessert in das neue Geschäftsjahr gestartet: Im abgelaufenen ersten Quartal 2010 wurde erstmals nach sechs Verlust-Quartalen ein positives Konzernergebnis von 10,2 Mio. € erzielt. Dies ist insbesondere auf einen Swing bei den unrealisierten Marktwertänderungen der Investment Property

zurückzuführen. Während dieser Wert im vierten Quartal 2009 noch mit rd. 56 Mio. € negativ war, belief er sich im ersten Quartal 2010 auf rd. + 8 Mio. €. Dieser Saldo setzt sich zusammen aus rd. 26 Mio. € negativen Marktwertänderungen im Segment Real Estate und rd. 34 Mio. € positiven Marktwertänderungen im Segment Kavernen. Hier haben im ersten Quartal 2010 drei Kavernen die Hohlraumgrenze für eine Bewertung nach Fair Value überschritten. Es wäre sicher noch zu früh, damit Entwarnung zu geben. Wir gehen aber davon aus, dass nunmehr die negativen Bewertungseffekte aus der Finanz- und Wirtschaftskrise weitgehend verarbeitet sind.

Die Vermietungsquote konnte trotz des schwierigen Mietmarktes mit 90,2 % weitgehend stabil gehalten werden. Die Kennzahl Funds from Operations (FFO I) hat sich mit aktuell rd. 6 Mio. € gegenüber rd. 4 Mio. € im vierten Quartal weiter verbessert.

Der Projektbestand von IVG wird weiter konzentriert abgearbeitet. Rd. 70 % der für 2010 geplanten Projektverkäufe konnten bereits bis Mitte Mai dieses Jahres umgesetzt werden – bei einem Mitteleingang teilweise erst im weiteren Verlauf des Jahres. Die Vorvermietungsquote unserer laufenden Projekte beträgt per 31.3.2010 rd. 67 %.

Am 1.5.2010 konnten wir den Premium Green Fund vollständig platzieren. Er ist ein prototypisches Beispiel für unseren neuen Geschäftsansatz. Gemeinsam mit vier institutionellen Co-Investoren partizipiert IVG am Marktpotential für nachhaltige Bürogebäude und als Fondsmanager an den Management-Vergütungen. Die Immobilien entstammen unserem Projektbestand und sind energieeffiziente Gebäude mit einem international anerkannten „LEED Silver“-Nachhaltigkeits-Zertifikat.

Die jüngst erfolgte vollständige Platzierung des Belgien-Fonds EuroSelect 20 an Privatinvestoren hatte ich zuvor bereits erwähnt.

Ausblick

Meine Damen und Herren,

Im weiteren Verlauf 2010 steht das Thema „operational excellence and efficiency“ ganz oben auf unserer Agenda.

Zentral ist dabei das Projekt mit dem programmatischen internen Namen „Reboot“. Hierbei geht es um eine verbesserte und durchgängige Steuerungsfähigkeit des Konzerns – unter Einbeziehung einer einheitlichen und verbesserten Informationstechnologie. Ziel ist es dabei, die relevanten Steuerungsgrößen systematisiert und automatisiert über den gesamten Konzern zur Verfügung zu haben: sehr zeitnah für kurzfristige Steuerungsaufgaben, für die Mittelfristplanung und für die jederzeitige Berichtsfähigkeit an den Kapitalmarkt.

Von oberster Priorität bleibt weiterhin die Kostensenkung. 2009 konnten etwa im Bereich der sonstigen betrieblichen Aufwendungen gut 40 Mio. € eingespart werden. Die Kunst besteht darin, dort, wo es nötig ist, Geld in die Hand zu nehmen und an der richtigen Stelle zu kürzen. Ich glaube, dass uns das mit der im letzten Jahr kurzfristig eingerichteten so genannten „Kostenevidenzzentrale“ ganz gut gelingt. Ziel für 2010 ist es, diesen und andere Posten weiter systematisch zu verringern. Ein Beispiel dafür ist die in diesem Jahr greifende Flächenreduktion in der Zentrale in Bonn. Durch ein engeres Zusammenrücken wird nicht nur die Kommunikation unter den Mitarbeitern verbessert, wir können so ein Nebengebäude frei ziehen und untervermieten.

Meine Damen und Herren,

auch 2010 können wir zu diesem Zeitpunkt seriös noch keine detaillierte Prognose für das laufende Geschäftsjahr abgeben. Die Unsicherheit über die Realwirtschaft und die daraus abgeleiteten Folgen für die Immobilienmärkte ist noch zu groß – vor allem nach der in den letzten Wochen aufgetretenen Schuldenkrise einiger südeuropäischer Länder. Wir sind jedoch zuversichtlich, auch für das Gesamtjahr – keine weiteren Bewertungseffekte auf das Bestandsportfolio unterstellt – erstmals seit zwei Jahren wieder ein positives Ergebnis darstellen zu können.

Nach nunmehr einem kompletten Geschäftsjahr bei IVG hat sich für mich bestätigt:

IVG verfügt über eine gut eingeführte, angesehene Marke, ein professionelles Team und eine dezentrale, marktnahe Aufstellung in den wichtigen europäischen Standorten. Diese Basis ist durch die Marktturbulenzen der letzten zwei Jahre in der Substanz nicht beschädigt worden. Auf dieser Basis haben wir aufgesetzt.

Meine Damen und Herren,

im letzten Jahr galt an dieser Stelle der besondere Dank unseren Finanzierungspartnern – aus gutem Grund. In diesem Jahr möchte ich von dieser Stelle den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – dem Team IVG – großen Dank und große Anerkennung aussprechen. Unter widrigsten Umständen in 12 Monaten diesen Turnaround zu stemmen, das war eine Höchstleistung.

Sehr geehrte Aktionäre,

im Namen von Belegschaft und Vorstand verspreche ich Ihnen: Wir werden den Druck aufrecht erhalten und den begonnenen Pfad der Neupositionierung konsequent fortsetzen. In einem maritimen Bild gesprochen: Es gilt noch ein paar Klippen zu umschiffen, aber offenes Wasser ist in Sicht. Und wir sind davon überzeugt, dass IVG in nicht allzu weiter Ferne wieder unter Wind segeln wird.

Im Namen des Vorstands bedanke ich mich für Ihr Vertrauen in turbulenten Zeiten.

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen.

Disclaimer

Dieses Dokument enthält zukunftsbezogene Erklärungen und Informationen. Solche Erklärungen basieren auf unseren aktuellen Erwartungen und gewissen Vermutungen und können gewisse Risiken und Unsicherheiten in sich bergen.

Eine Reihe von Faktoren, von denen viele außerhalb des Einflussbereiches der IVG liegen, bestimmen deren operative Tätigkeit, Erfolg, Geschäftsstrategie und Ergebnisse und können zu wesentlichen Abweichungen bei den Ergebnissen, Erfolgen oder Zielerreichung der IVG Immobilien AG führen.

Sollte eines oder sollten mehrere Risiken oder Ungewissheiten eintreten, oder sollten zugrunde liegende Annahmen sich als unrichtig erweisen, können die tatsächlichen Ergebnisse sowohl in negativer als auch in positiver Richtung von dem abweichen, was IVG erwartet, anstrebt, beabsichtigt, plant, angenommen, vorhergesagt oder geschätzt hat. IVG beabsichtigt nicht und verpflichtet sich auch nicht, die zukunftsbezogenen Erklärungen angesichts neuer Entwicklungen, die von den erwarteten abweichen, zu aktualisieren oder zu korrigieren.