

12. Mai 2016: Ordentliche Hauptversammlung der Vonovia SE

Rede von Rolf Buch Vorstandsvorsitzender der Vonovia SE

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der Vonovia SE hier im Congress Center Düsseldorf.

Im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie herzlich als Aktionäre und damit als Eigentümer unseres Unternehmens. Wir freuen uns, dass viele von Ihnen heute hier sind.

Wir möchten Ihnen heute insgesamt 8 Tagesordnungspunkte zur Diskussion vorlegen. Zu den Tagesordnungspunkten 2 bis 8 soll eine Beschlussfassung erfolgen. Ich möchte hierzu auf die Einladung zur Hauptversammlung verweisen.

Neben dem Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr, möchte ich vor allem auf die Schwerpunkte in diesem Jahr eingehen. Lassen Sie mich aber zunächst einen etwas weiteren Blick zurück werfen.

Vonovia ist seit drei Jahren an der Börse. Eine kurze Zeit – aber die Deutsche Annington von damals und die Vonovia SE von heute unterscheiden sich grundlegend. Und das nicht nur im Namen.

Heute bewirtschaften wir rund 400.000 Wohnungen in ganz Deutschland, davon rund 344.000 eigene. Vonovia ist heute ein Wohnungsunternehmen von europäischer Dimension. Bevor ich Ihnen die erfreulichen Ergebnisse des ersten

Quartals 2016 vorstelle, möchte ich einen Blick auf unsere langfristige Entwicklung werfen.

Wir haben in den letzten drei Jahren sehr große Fortschritte erzielt. Ich möchte hierzu gar nicht lange ausschweifen, sondern dies einfach mit fünf fundamentalen Kennzahlen belegen:

1. Unser Unternehmenswert, der EPRA Net Asset Value, hat sich seit unserem ersten als gelistete Firma veröffentlichten Quartalsbericht 2013 bis zum 31. Dezember 2015 um 193 Prozent auf rund 14 Milliarden Euro erhöht. Das ist eine Steigerung von 48 Prozent je Aktie.
2. Unseren FFO 1, die maßgebliche Kennzahl zur Beurteilung unserer operativen Leistungsfähigkeit, konnten wir im Drei-Jahresvergleich – Geschäftsjahr 2013, verglichen mit Geschäftsjahr 2015 - um 172 Prozent auf 608 Millionen Euro steigern. Je Aktie entspricht dies einem Anstieg von 37 Prozent.
3. Unsere Ausgaben für Instandhaltung und Modernisierung lagen 2013 bei rund 20 Euro pro Quadratmeter. In diesem Jahr werden wir voraussichtlich 38 Euro pro Quadratmeter investieren. Das ist ein Anstieg von 90 Prozent.
4. Unsere Finanzierungskosten haben wir im Vergleichszeitraum von vier Jahren von 4,4 Prozent auf 2,6 Prozent gesenkt. Wir sparen dadurch jährlich etwa 1,8 Millionen Euro pro 100 Millionen Euro Finanzverbindlichkeit.
5. Als fünften Punkt möchte ich unsere Dividende hervorheben. Seit unserem Börsengang am 11. Juli 2013 ist diese um 40 Prozent und der Wert unserer Aktie seit dem Schlusskurs am Tag unseres Börsengangs sogar um 80 Prozent angestiegen. Auf unseren Vorschlag zur diesjährigen Ausschüttung gehe ich später näher ein.

Wie Sie sehen, haben wir uns in den letzten drei Jahren sehr gut entwickelt. Diese Entwicklung wurde auch honoriert: Am 3. September 2015 haben wir nicht nur unseren neuen Namen Vonovia vorgestellt, sondern am selben Abend hat auch die Deutsche Börse unseren Aufstieg in den DAX verkündet.

Wir sind damit das erste Immobilienunternehmen im Kreis der größten börsennotierten Unternehmen Deutschlands. Als DAX-Unternehmen haben wir eine größere Sichtbarkeit, vor allem auch international. Von dieser Sichtbarkeit profitieren Sie als unsere Aktionäre ebenfalls. Gleichzeitig erwächst daraus für Vorstand und Aufsichtsrat eine noch größere Verantwortung: Kapitalmarkt und Öffentlichkeit verfolgen den Kurs des Unternehmens nun mit noch größerer Aufmerksamkeit.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich Ihnen an dieser Stelle nun einen Überblick über das abgelaufene Geschäftsjahr geben.

2015 war für uns erneut ein Rekordjahr.

Wir haben die wichtigsten Kennzahlen wieder deutlich gesteigert. Einige unserer Ziele haben wir sogar übertroffen. Lassen Sie mich Ihnen fünf operative Highlights des letzten Jahres nennen:

- Der bereits erwähnte Unternehmenswert, der EPRA Net Asset Value, stieg im vergangenen Jahr um 113 Prozent auf rund 14 Milliarden Euro. Je Aktie bedeutet dies einen Anstieg von über 30 Prozent auf rund 30 Euro.
- Unser operatives Ergebnis, den FFO1, haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 608 Millionen Euro verdoppelt. Das entspricht einem Anstieg des FFO1 pro Aktie um 30 Prozent auf 1,30 Euro.
- Auch die Mieten entwickelten sich erneut positiv. Unser Quadratmeter-Preis lag zum Jahresende 2015 bei 5,78 Euro like-for-like. Dies entspricht einem Anstieg um 2,9 Prozent.
- Unsere Leerstandsquote konnten wir abermals reduzieren. Unser Leerstand ist Ende 2015 mit 2,7 Prozent auf einem historischen Tief. Im Wesentlichen ist dieser Leerstand technisch bedingt, zum Beispiel durch Modernisierung. In anderen Worten: Unsere Wohnungen waren so gefragt wie nie.

- Damit dies auch in Zukunft so bleibt, haben wir 2015 ein Volumen von 331 Millionen Euro in Instandhaltung und 356 Millionen Euro in die Modernisierung unserer Wohnungen investiert. Das entspricht insgesamt rund 33 Euro je Quadratmeter. Dies ist auch ein wesentlicher Beitrag für eine höhere Kundenzufriedenheit.

Diese positive Entwicklung spiegelt sich auch in unserem Zugang zu den Kapitalmärkten wider; unser Geschäftsmodell wird sehr gut angenommen.

- Ein Höhepunkt war die erfolgreiche Platzierung einer Anleihe in Höhe von 3 Milliarden Euro, die mehr als 2-fach überzeichnet war. Das ist die weltweit größte Euro-Anleiheemission, die es in der Immobilienwirtschaft je gegeben hat. Dies ist ein klarer Beleg für das Vertrauen der Kapitalmärkte in unsere Strategie und unser Geschäftsmodell.
- Unseren Loan To Value (LTV) konnten wir auf 46,9 Prozent Ende 2015 weiter senken. Die jährlichen Zins-Einsparungen können wir wiederum in unseren Bestand und unsere Dienstleistungen investieren. Aufgrund des derzeitigen attraktiven Zinsumfeldes können wir davon ausgehen, dass wir uns künftig unterhalb unserer aktuellen durchschnittlichen Finanzierungskosten refinanzieren und somit die zukünftigen Zinszahlungen weiter reduzieren können.
- Nicht zuletzt hat die führende Ratingagentur Standard & Poor's unser Bonitätsrankings BBB+ Anfang Mai dieses Jahres erneut bestätigt.

Ein wesentlicher Treiber des letzten Jahres war die erfolgreiche Integration zweier Unternehmen: der GAGFAH und der SÜDEWO. Insbesondere der Zusammenschluss mit der GAGFAH hat unsere Stellung als bundesweit führendes Wohnungsunternehmen signifikant gefestigt. Mit der SÜDEWO haben wir unsere Position im Süden der Republik gestärkt.

Rückblickend können wir festhalten, dass der Zusammenschluss sogar zügiger als geplant verlief. Wir haben bewiesen, dass wir in der Lage sind, prognostizierte Mehrwerte auch zu realisieren.

Durch die Zusammenlegung beider Unternehmen haben wir viele Kompetenzen sinnvoll gebündelt. Die Skaleneffekte, von denen wir heute profitieren, sind für uns ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. Dank unserer Größe können wir heute

auch neue Dienstleistungen anbieten – und sind den Mitbewerbern damit klar voraus. Darauf möchte ich gleich noch ausführlicher eingehen.

Gewinner des Zusammenschluss sind nicht nur unsere Kunden, sondern natürlich auch Sie, unsere Aktionäre. Das haben wir Ihnen vor einem Jahr versprochen. Und dieses Versprechen haben wir mit Blick auf unsere Ergebnisse auch gehalten. Das ist fundamentaler Bestandteil unseres Geschäftsmodells: Was wir versprechen, halten wir auch.

Wir möchten unsere Dividendenpolitik auf Basis der positiven Geschäftsentwicklung fortsetzen. Daher schlagen Ihnen Aufsichtsrat und Vorstand vor, einen wesentlichen Teil des Bilanzgewinns der Gesellschaft in Höhe von rund 747 Millionen Euro zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 94 Cent je dividendenberechtigter Stückaktie zu verwenden. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Steigerung um 27 Prozent. Unsere Dividendenpolitik spiegelt unsere feste Überzeugung wider, dass wir auch zukünftig unseren Erfolgskurs fortsetzen.

Die heute veröffentlichten Zahlen des ersten Quartals 2016 bestärken uns zudem darin, dass wir dieses positive Momentum auch im laufenden Geschäftsjahr halten werden. Lassen Sie mich kurz auf vier Kennzahlen eingehen:

- Unser operatives Ergebnis, den FFO1, haben wir im Drei-Monatsvergleich von 118 Millionen Euro in 2015 um rund 58 Prozent auf 186 Millionen Euro in 2016 verbessert. Pro Aktie entspricht dies einem Anstieg von 32 Cent auf 40 Cent.
- Das bereinigte EBITDA aus der Bewirtschaftung unserer Immobilien haben wir im selben Vergleichszeitraum um rund 52 Prozent von 177 Millionen Euro auf 269 Millionen Euro gesteigert.
- Gleiches gilt für unsere Mieteinnahmen aus der Bewirtschaftung. Auch hier verzeichnen wir einen Anstieg von knapp 49 Prozent im Quartals-Vergleich.
- Nicht zuletzt setzen wir unser ambitioniertes Modernisierungs- und Instandhaltungsprogramm weiter auf hohem Niveau fort. In den ersten drei Monaten dieses Jahres haben wir insgesamt 125 Millionen Euro in

unseren Bestand investiert. Im Drei-Monatsvergleich entspricht dies einem Anstieg von rund 29 Prozent.

- Diese überaus erfreuliche Entwicklung hat uns veranlasst, unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2016 zu erhöhen, darauf gehe ich später noch einmal ein.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 30. November, haben wir Sie um Ihre Unterstützung für ein Übernahmeangebot zum Erwerb der Deutschen Wohnen gebeten. Unser Ziel war es, eine Alternative für das Übernahmeangebot der Deutschen Wohnen an die LEG Immobilien AG anzubieten und die komplementären Portfolien von Deutsche Wohnen und Vonovia zusammenzuführen. Damit sollten Synergien erzielt werden, die Mietern und Aktionären gleichermaßen zu Gute gekommen wären.

Sie haben unserem Vorhaben damals mit großer Mehrheit zugestimmt. Dafür möchte ich mich heute noch einmal persönlich bei Ihnen im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats recht herzlich bedanken.

Wir sind dabei äußerst diszipliniert vorgegangen und haben an dem aus unserer Sicht fairen – und von Ihnen genehmigten – Angebotspreis nicht mehr gerüttelt. Und wir haben alle notwendigen Maßnahmen ergriffen, um Ihr Unternehmen nicht dem Risiko einer Minderheitsbeteiligung an der Deutschen Wohnen auszusetzen.

Wie Sie wissen, wurde uns letztendlich nicht die Möglichkeit gegeben, unser Vorhaben umzusetzen. Das Ergebnis war natürlich enttäuschend, allerdings haben wir erreicht, dass die LEG eigenständig bleibt. Dies hat es uns zum Beispiel erlaubt, Ende 2015 ein Portfolio mit rund 13.500 Wohnungen an die LEG zu veräußern.

Wir wurden häufig nach zukünftigen Akquisitionen gefragt. Fest steht, die Akquisition eines gelisteten Unternehmens steht in nächster Zeit nicht mehr an. Wir gehen aber von einer weiteren Konsolidierung des deutschen Wohnungsmarkts aus, bei der in den kommenden Jahren rund zwei Millionen

Wohnungen aus größeren Portfolien den Besitzer wechseln werden. Wenn wir zusätzliche Wachstumschancen sehen, werden wir diese genau prüfen. Immer unter der Voraussetzung, dass ein Zukauf geografisch gut zu uns passt und entsprechend unseren Akquisitionskriterien Mehrwert schafft.

Klar ist aber auch, dass wir nicht nur auf externes Wachstum durch Akquisitionen setzen. Wir konzentrieren uns mit unserer deutschlandweiten Plattform konsequent auf unser organisches Wachstum, also auf ein Wachstum aus eigener Kraft. Wir haben bereits mehrfach bewiesen, dass wir das können. Dieser Ansatz ist ein Alleinstellungsmerkmal von Vonovia.

Meine sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich an dieser Stelle betonen, wie wir diesen Wettbewerbsvorteil strategisch umsetzen. An den folgenden fünf Maximen halten wir unverändert fest:

- Erstens: Wir steigern die operativen Kennzahlen durch eine effiziente Bewirtschaftung unseres Bestandes.
- Zweitens: Wir optimieren unsere Finanzierungskosten und stärken damit unsere Finanzstruktur.
- Drittens: Wir generieren nachhaltig Mehrwert durch ein aktives Portfoliomanagement.
- Viertens: Wir bauen unsere wohnungsnahen Dienstleistungen Schritt für Schritt weiter aus.
- Und fünftens: Wir nutzen gezielt Möglichkeiten zur Akquisition zusätzlicher Portfolien.

Auf unsere Erfolge im Bestandsmanagement und unserer Finanzierungsstruktur bin ich bereits eingegangen. Daher möchte ich Ihnen jetzt gerne von unseren Fortschritten in unserem Dienstleistungssegment berichten. Auch dieser Ansatz, den wir hier verfolgen, ist einzigartig.

Wir haben in den letzten Monaten unsere Vor-Ort Präsenz massiv ausgebaut. Inzwischen sind wir mit rund 3.700 Objektbetreuern und Handwerkern an insgesamt 750 Standorten vertreten. Damit besitzen wir eine der größten Handwerkerorganisationen in Deutschland. Hinzu kommen inzwischen auch unsere eigenen Gärtner. Monatlich nehmen wir für unsere Kunden mehr als 32.000 Termine wahr - das sind im Schnitt mehr als 1.000 Termine an einem einzigen Tag.

Mit unserer Handwerksorganisation sind wir nah an unseren Kunden. Qualität und Kosten unserer Services haben wir selbst in der Hand. Unser Kundenzufriedenheitsindex gibt uns recht: In den letzten drei Jahren ist die Kundenzufriedenheit um über 20 Prozent gestiegen.

Das Potential für wohnungsnaher Dienstleistungen ist aber noch längst nicht erschöpft. Wir sehen noch viele weitere Anknüpfungspunkte wie das Aufrüsten von Wohnungen mit moderner Glasfasertechnik für Internet und Kabel-TV oder das Smart Metering, also die Fernabfrage von Verbrauchsdaten. Langfristig ergeben sich weitere Chancen durch den demografischen Wandel, auf den ich später noch zu sprechen komme.

Mit den soeben beschriebenen Dienstleistungen binden wir unsere Kunden und generieren gleichzeitig zusätzliche Erträge, die wir in einem eigenen Segment ausweisen. So haben wir mit Segment Extension im Geschäftsjahr 2015 ein EBITDA von rund 38 Millionen Euro erwirtschaftet. Das entspricht einem Zuwachs von rund 59 Prozent. Wir sind zuversichtlich, dass unsere Dienstleistungen als Wachstumstreiber immer wichtiger werden.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

abschließend möchte ich nun gemeinsam mit Ihnen einen Blick auf unsere Prognose für 2016 werfen.

Auf Basis der erfreulichen Zahlen des ersten Quartals haben wir unsere Prognose für 2016 angehoben. Lassen Sie mich auch an dieser Stelle einige unserer Ziele herausgreifen:

- Wir erwarten beim FFO1 in diesem Jahr eine Verbesserung in der Größenordnung von 20 Prozent auf 720 Millionen Euro bis 740 Millionen Euro.
- Dies entspricht einem erwarteten FFO 1 pro Aktie von 1,55 Euro bis 1,59 Euro.
- Unsere Geschäftspolitik, Sie angemessen am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen, bleibt unverändert. Für 2016 planen wir eine Dividende in Höhe von 1,05 Euro pro Aktie auszuschütten. Dies ist ein erneuter Anstieg von rund 12 Prozent gegenüber 2015.
- Unsere Ausgaben für Instandhaltung und Modernisierung planen wir weiter zu steigern. In absoluten Zahlen wollen wir insgesamt zwischen 430 und 500 Millionen Euro für Modernisierung und Neubau sowie rund 330 Millionen Euro für Instandhaltung verwenden.
- Wie eingangs erwähnt, ist unsere Leerstandsquote auf Rekordtief. Dieses Niveau möchten wir beibehalten. Wir benötigen letztendlich einen gewissen Leerstand, um unser umfangreiches Instandhaltungs- und Modernisierungsprogramm umsetzen zu können.
- Bei den Mieteinnahmen erwarten wir eine Verbesserung von 2,8 Prozent bis 3,0 Prozent. Insgesamt gehen wir davon aus, dass unsere Mieteinnahmen in diesem Jahr auf mehr als 1,5 Milliarden Euro steigen werden.
- Wir wollen außerdem neuen Wohnraum für unsere Kunden schaffen. Jährlich gibt es in Deutschland einen Bedarf an 400.000 Wohnungen. Dabei steigt der Handlungsbedarf von Tag zu Tag: Wir sehen jetzt nicht

mehr nur den seit Jahren stattfindenden Zuzug in die Städte - auch die Zuwanderer aus anderen Ländern werden bald auf den Wohnungsmarkt strömen. Und in Städten wie Frankfurt, München, Köln oder Hamburg laufen die Fertigstellungszahlen bereits heute dem eigentlich benötigten Bedarf durch die demographische Entwicklung hinterher.

- Wir streben beim Neubau Baukosten von zirka 1.800 Euro/qm an. Wir liegen damit deutlich unter dem üblichen Marktwert von ca. 2.500 Euro/qm. Zu Gute kommt uns, dass wir insbesondere bei der Aufstockung von Gebäuden bereits auf vorhandene Grundstücke und Infrastruktur zurückgreifen können.
- Neben unseren wirtschaftlichen Zielen, ist es uns ebenso wichtig, ein zuverlässiger Partner zu sein. Die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Politik auf allen Ebenen hat für uns eine hohe Bedeutung. Deswegen werden wir unseren regelmäßigen Dialog mit wichtigen Stadtvertretern und Mieterverbänden auf regionaler und auch auf Bundesebene wie bisher fortsetzen.

Unser übergeordnetes Ziel ist und bleibt es, weiter zu wachsen. Im Ergebnis wollen wir unseren Unternehmenswert für Sie, unsere Aktionäre, nachhaltig steigern. Dieses Versprechen haben wir Ihnen in der Vergangenheit gegeben und gehalten – und dieses Versprechen möchte ich heute erneuern.

Bevor ich mit Ihnen zum Abschluss meiner Rede auf die Wachstumstrends in unserer Branche eingehe, möchte ich noch kurz auf die heute zur Beschlussfassung vorgeschlagenen Ermächtigungen eingehen.

Unter den Tagesordnungspunkten 7 und 8 schlagen wir die Ermächtigungen zur Ausgabe von neuen Aktien und Schuldverschreibungen vor. Unser Ziel ist es, auch weiterhin die Flexibilität zu behalten, um einen künftigen Finanzierungsbedarf in einem günstigen Marktumfeld schnell und umfassend decken zu können.

Die Ermächtigungen möchten wir vor allem zur Optimierung unserer Finanzierungskosten und bei sich bietenden Möglichkeiten zur Akquisition

weiterer Immobilienportfolien nutzen. Wir werden uns dabei wie immer von den vorhin erläuterten Maximen leiten lassen.

Weitere Einzelheiten zu diesen Ermächtigungen können Sie den ausführlichen Berichten entnehmen, die der Einladung zur Hauptversammlung beigefügt sind.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Ich möchte zum Schluss noch die Gelegenheit nutzen, um kurz auf die beiden wichtigsten Trends in unserem Geschäft einzugehen: den demografischen Wandel und die Energiewende.

Der demographische Wandel unserer Gesellschaft spiegelt sich bereits deutlich in unseren Mieterstrukturen wider. Menschen werden älter und ihre Lebenskonzepte vielschichtiger. Schon heute sind fast 40 Prozent unserer Kunden über 60 Jahre alt. Viele von ihnen möchten so lange wie möglich in ihrer gewohnten Umgebung bleiben.

Darauf stellen wir uns als Unternehmen ein. Wir bauen einen immer größeren Teil unserer Wohnungen altersgerecht und seniorenfreundlich um. Wir wollen zukünftig unseren älteren Kunden sinnvolle Dienstleistungen wie beispielsweise Pflegedienste in Kooperation anbieten.

Die Energiewende sehen wir als zweiten, wichtigen Trend. Wir unterstützen die Bundesregierung bei ihrem Ziel, bis 2050 rund 80 Prozent des Energieverbrauchs in Haushalten einzusparen.

Wir modernisieren Heizungsanlagen, tauschen Fenster aus und erneuern die Wärmedämmung an Gebäuden. Energieeffizienz wird immer wichtiger. Der Vorteil für unsere Kunden liegt auf der Hand. Sie profitieren direkt von den Kosteneinsparungen einer energieeffizienten Wohnung.

Ob altersgerechtes oder energieeffizientes Wohnen oder auch die Schaffung von attraktivem Wohnraum für die Mitte der Gesellschaft: All dies sind große gesellschaftliche Herausforderungen. Wir sehen uns hier als Vorreiter und sehen Chancen in diesem Wandel. Chancen, die wir als Unternehmen ergreifen wollen.

Zu den Zahlen bei Neubau und Modernisierung habe ich eben schon einiges gesagt. Daher möchte ich an dieser Stelle noch einmal allgemein betonen:

Insbesondere die Ziele hinsichtlich der weiteren energetischen Modernisierung und der Schaffung von neuem Wohnraum werden wir nur dann erreichen können, wenn das politische und regulatorische Umfeld stimmt. Wir wollen bezahlbaren Wohnraum anbieten. Folglich müssen sich auch die Kosten für Neubau und Modernisierung im Rahmen halten. Kostentreiber wie etwa erhöhte energetische Auflagen, langfristige Genehmigungsverfahren oder auch das Wettrennen im Anheben von Grund- und Grunderwerbsteuer führen nicht zu mehr bezahlbaren Wohnungen. Ich selbst und zahlreiche Kolleginnen und Kollegen engagieren sich in den Verbänden der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, um mit Politik und Öffentlichkeit diese Themen zu diskutieren.

Unser Weg zum Erfolg führt ausschließlich über zufriedene Kunden. Daher lassen meine Kollegen und ich uns auch persönlich an der Kundenzufriedenheit messen, die auch in diesem Jahr weiter steigen soll. Die Qualität unseres Kundenservices fließt in unsere variable Vergütung ein. Wir sind davon überzeugt, dass wir langfristig erfolgreich sind, wenn wir zufriedene Kunden haben.

Lassen Sie mich zum Abschluss meiner Rede festhalten: Wir blicken auf eine spannende und ereignisreiche Zeit zurück. Ihr Unternehmen hat sich in den letzten drei Jahren sehr erfolgreich entwickelt. Mit unserer Strategie sind wir hervorragend positioniert. Wir stellen bereits heute die Weichen, um morgen von den wichtigen Wachstumstreibern zu profitieren.

Gemeinsam mit meinem Führungsteam und den inzwischen fast 6.700 Mitarbeitern freue ich mich, den Erfolgskurs Ihres Unternehmens auch zukünftig fortzusetzen.

Für die harte Arbeit unserer Mitarbeiter möchte ich mich an dieser Stelle recht herzlich bedanken. Ohne ihr unermüdliches Engagement wäre all das nicht möglich gewesen.

Im Namen des gesamten Vorstandes bedanke ich mich dafür, dass Sie uns als Aktionär Ihr Vertrauen schenken und uns auf diesem Weg begleiten.

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