

Die Geschäftsführung im Gespräch

„Entscheidend ist die Strategie.“

2008 gilt in wirtschaftlicher Hinsicht als schwieriges Jahr – wie stellt sich das Geschäftsjahr aus Ihrer Sicht dar?

Volkmar von Obstfelder: Für die TLG IMMOBILIEN war das Jahr 2008 überwiegend von positiven Entwicklungen geprägt. Zum einen konnten wir unsere Leistungs- und Ertragskraft weiter stärken und ein sehr gutes Jahresergebnis von fast 47 Mio. EUR erzielen. Vor dem Hintergrund der internationalen Finanzkrise und weltweiter Markteintrübungen ist das ein bemerkenswerter Erfolg, der nahtlos an die Gewinne der vergangenen Jahre anknüpft: Seit 2002 schreiben wir schwarze Zahlen in zweistelliger Millionenhöhe. Unser Ergebnis vor Steuern liegt auf dem hohen Niveau des Jahres 2007.

Zum anderen, und das macht uns besonders stolz, haben wir unser operatives Ergebnis weiter deutlich verbessert. Eine Steigerung um zwölf Mio. EUR von 27 auf 39 Mio. EUR ist ein klares Signal dafür, dass unsere langfristige Ausrichtung als aktiver Portfoliomanager in erfolgreichen Bahnen verläuft. Die nachhaltigen Erträge und stabilen Cashflows verdeutlichen: Wir verfolgen die richtige Strategie.

Eugen von Lackum: Dass wir nach dem Rekordjahr 2007 mit seinen Sondereffekten wiederum ein starkes zweistelliges Jahresergebnis und steigende Mieterlöse verzeichnen konnten, liegt vor allem an der konsequenten Investitionspolitik und der strikt renditeorientierten Portfoliostrategie. Durch die stetige Optimierung unseres Bestands haben wir unsere Exzellenzposition mit ausgewogenem Immobilienportfolio in den neuen Bundesländern im vergangenen Jahr weiter festigen

und ausbauen können. Hinzu kommt weiterhin natürlich die konsequente Umstrukturierung des Unternehmens. Dieser Prozess hat unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den vergangenen Jahren Enormes abverlangt. Kontinuierliche Veränderung und stete Anpassungen an dynamische Markterfordernisse waren und sind unverzichtbar. Heute ist die TLG IMMOBILIEN ein führendes und überdurchschnittlich erfolgreiches Immobilienunternehmen in Ostdeutschland, das hohe operative Flexibilität mit konsequenter Kundenorientierung und einer einzigartigen Regionalkompetenz verbindet.

Der Immobilienmarkt musste infolge der Krise 2008 vor allem im Transaktionsbereich deutliche Rückgänge hinnehmen. Wie beurteilen Sie die Entwicklung?

Volkmar von Obstfelder: Die Krise ist auch eine Folge überhitzter Märkte. In Deutschland und vor allem in den neuen Bundesländern ist der Immobilienmarkt jedoch nicht so stark betroffen wie in anderen Ländern, wo aufgrund eines übertriebenen Booms jetzt zum Teil herbe Ernüchterung eingeleitet ist. Durch die Finanzkrise ist die Realität in den Markt zurückgekommen, eine Entwicklung, die wir insoweit begrüßen. Lange wurden wir für unser konservatives Geschäftsmodell belächelt – heute sind solide Engagements mehr denn je gefragt. Gut aufgestellte Unternehmen wie die TLG IMMOBILIEN, die auf eine starke Eigenkapitalbasis für langfristige Investitionen zurückgreifen können, haben dabei einen Vorteil. Diesen haben wir jedoch nicht geschenkt bekommen, sondern uns in den letzten Jahren hart erarbeitet – genauso wie das Vertrauen, das uns der Markt entgegenbringt, und das in

schwierigen Zeiten die vielleicht wertvollste Währung ist. Unsere Geschäftspartner und unsere Mieter wissen, dass wir langfristige Wertschöpfung statt kurzfristiger Gewinnmaximierung in den Mittelpunkt stellen. Das zahlt sich jetzt aus.

Eugen von Lackum: Ein Kern unserer Erfolgsstrategie ist die Konzentration auf Schwerpunktregionen, die wir schon früh als erfolgversprechend identifiziert haben. Dort haben wir gezielt investiert, entwickelt und damit nicht unerheblich zum ostdeutschen Aufschwung der letzten Jahre beigetragen. Dabei haben wir nicht auf schnell steigende Mieten und exorbitante Renditen spekuliert, sondern von Beginn an auf gesicherte Nachvermietbarkeit und nachhaltige Verbesserung der Vermietungssituation gesetzt. Dadurch zeigt sich die Vermietungssituation in unserem Portfolio von den Finanzmarkturbulenzen bislang noch unbeeindruckt, und wir gehen davon aus, dass dies an den Schwerpunkten unserer Investitionen in Rostock, Dresden, Leipzig oder in der Metropolregion Berlin auch so bleibt.

Ihre Fokussierung auf Ostdeutschland ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Geben Sie der Region auch etwas zurück?

Volkmar von Obstfelder: Wir legen großen Wert darauf, das Umfeld, in dem wir uns engagieren, aktiv mitzugestalten. Als Immobilienunternehmen bringen wir uns beispielsweise regelmäßig in die architektonisch, wirtschaftlich und funktional ansprechende Entwicklung innerstädtischer Bereiche ein. Nehmen Sie den Dresdner Postplatz, dessen Entwicklung wir mit

dem Neubau des „Wilsdruffer Kubus“ einen entscheidenden Impuls geben konnten. Wir wollen neben wirtschaftlicher Prosperität auch Lebensqualität und regionale Verbundenheit fördern, nicht zuletzt, weil wir als einer der großen Vermieter Ostdeutschlands natürlich davon profitieren, wenn sich die Menschen in ihrem Umfeld wohlfühlen. Darüber hinaus analysieren wir gesellschaftliche Entwicklungen wie den demografischen Wandel sehr genau und integrieren die Ergebnisse fortlaufend in unsere Investitions- und Entwicklungsstrategie.

Eugen von Lackum: Beredte Beispiele dafür, dass wir den Menschen in den Mittelpunkt unserer Entwicklung stellen, sind die vielen Senioreneinrichtungen, die wir zum Beispiel in Dresden, Magdeburg und Erfurt geschaffen haben. Ein wegweisendes Objekt haben wir in Rostock gemeinsam mit der Diakonie initiiert: eine Kita und ein Alten- und Pflegeheim, in dem sich etwa 100 Kinder und gleich viele Senioren in einem beide Einrichtungen verbindenden Hof treffen können. So werden generationsübergreifende Begegnungen intensiviert, die die moderne Kleinfamilie kaum noch ermöglicht. Damit tragen wir Humanität in die Stadt.

Wir sind vor Ort, wir kennen die Regionen und die Bedürfnisse der Menschen, die dort leben. Wir setzen Akzente in der Stadtentwicklung. Wir schaffen Mehrwert durch die Revitalisierung brachliegender Objekte wie zum Beispiel alter Industrieflächen. Und wir stärken die lokale Wirtschaft, indem wir mittelständische Unternehmen bei der Ansiedlung mit eigens entwickelten Produkten wie ImmoLeasing plus

unterstützen. Diese Beispiele zeigen, dass wir den Regionen, in denen wir aktiv sind, auch etwas zurückgeben.

Warum wurde die für 2008 vorgesehene Privatisierung der TLG IMMOBILIEN verschoben?

Volkmar von Obstfelder: Die TLG IMMOBILIEN hat die Herausforderungen des Privatisierungsprozesses gemeistert. Doch ließen die Rahmenbedingungen auf den internationalen Finanzmärkten im letzten Jahr keinen erfolgreichen Abschluss des Privatisierungsverfahrens zu – deshalb bleiben wir vorerst in Bundesbesitz. Sobald sich das Marktumfeld verbessert, wird die Privatisierung der TLG IMMOBILIEN wieder aufgenommen. Wir sind schon jetzt ein attraktives Unternehmen mit klar fokussierter Investitionsstrategie – und wir werden unsere guten Marktchancen im Sinne unserer Kunden weiter in Wertschöpfung und Erfolge umsetzen. Auch für unseren Gesellschafter werden sich diese Erfolge in Form von Dividenden und in einem weiter steigenden Unternehmenswert künftig auszahlen.

Eugen von Lackum: Die im Verlauf des Privatisierungsverfahrens durchgeführten intensiven Unternehmens- und Portfolioanalysen haben die erheblichen Potenziale unseres Unternehmens offengelegt. Trotz der Belastungen aus dem Verkaufsprozess gelang es unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, das operative Geschäft erfolgreich weiterzuführen. Nicht nur diese Leistung stärkt das Selbstbewusstsein in unseren Reihen, sondern auch die Rückmeldungen aus dem Privatisierungsverfahren



Dr. Volkmar von Obstfelder



Dr. Eugen von Lackum

zeigen, dass es sich bei der TLG IMMOBILIEN um ein grundsolides Immobilienunternehmen mit erfolgreichem Geschäftsmodell sowie erstklassigen Perspektiven handelt.

Wie gehen Sie die Zukunft an?

Volkmar von Obstfelder: Wir setzen ganz klar auf Kontinuität und Verlässlichkeit. Wenn Sie sich das Geschäftsjahr 2008 in seiner Gesamtheit und vor dem Hintergrund der generell positiven Tendenz der letzten Jahre anschauen, haben wir auch keinen Grund, daran zu zweifeln. Natürlich beobachten wir die Marktentwicklung sehr genau und sind uns im Klaren darüber, dass die Immobilienbranche wie auch die Wirtschaft insgesamt vor komplexen Herausforderungen stehen. Doch wir haben keinen Anlass, den Kopf in den Sand zu stecken, im Gegenteil. Unsere Schwerpunktregionen sind geprägt von einer vielfältigen, überwiegend mittelständischen Industrie, die sich in den letzten Jahren als äußerst innovationsstark erwiesen hat. Ohne die Dinge schönreden zu wollen, blicken wir verhalten optimistisch in die Zukunft.