

Igor Christian Bugarski
„Bericht des Vorstands“
(Redemanuskript)

Meine Damen und Herren,

liebe Mit-Aktionärinnen und Mit-Aktionäre,

ich heiße Sie, auch im Namen meines Vorstandskollegen, André Speth, herzlich willkommen auf der Hauptversammlung der Noratis AG. Geplant war diese Hauptversammlung ja ursprünglich für einen deutlich früheren Termin, aber im Hinblick auf die Gesundheit aller Teilnehmer haben wir uns entschieden, den Termin zeitlich nach hinten zu schieben. Ich denke, das war auch in Ihrem Sinne. Umso mehr freue ich mich, dass wir hier zu unserer Hauptversammlung zusammengekommen sind, auch wenn wir diese jetzt virtuell durchführen. Und ich freue mich natürlich besonders, Ihnen von einem weiteren erfolgreichen Jahr Ihrer Noratis AG berichten zu dürfen. Dabei haben wir nicht nur gute Zahlen erwirtschaftet. Die Noratis AG hat sich 2019 auch strategisch und organisatorisch breiter aufgestellt und wichtige Weichenstellungen getätigt im Hinblick auf das erwartete weitere Wachstum. Ich möchte an dieser Stelle hier schon kurz den Einstieg der Familie Merz im März 2020 erwähnen. Dazu später mehr. Kommen wir zunächst einmal zu den Ergebnissen 2019.

Meine Damen und Herren,

das vergangene Jahr war gut. Es war, mit wenigen Worten gesagt, so gut, wie wir es erwartet haben.

Wir konnten das EBIT, also unser Ergebnis vor Zinsen und Steuern, gegenüber dem sehr guten Vorjahreswert von 15,6 Mio. Euro noch etwas steigern auf 15,8 Mio. Euro. Unser Konzernüberschuss lag mit 8,7 Mio. Euro hingegen etwas unter dem Vorjahreswert von

Bericht des Vorstands von Igor Christian Bugarski
Hauptversammlung der Noratis AG, 18. August 2020

9,3 Mio. Euro. Beide Werte entsprachen unseren Planungen. Dabei möchte ich betonen, dass wir 2019 weiter nach HGB, also nach nationaler Rechnungslegung bilanziert haben. Damit sind in diesen Zahlen die Mieteinnahmen und die Erträge aus den Objektverkäufen enthalten, also die Größen, die auch in unseren Umsatz einfließen. Was nicht enthalten ist, sind die Wertsteigerungen unseres Portfolios, also die Wertsteigerungen von Objekten, die wir nicht verkauft haben. Ihr Wertzuwachs darf nach HGB erst Eingang in die Bilanz finden, wenn dieser realisiert, das Objekt also verkauft wird. Es entstehen dadurch bei Wertzuwachsen sogenannte stille Reserven. Vereinfacht gesagt sind dies also potentielle Erträge in der Zukunft.

Der Umsatz aus Mieteinnahmen und Verkaufserlösen ist 2019 deutlich gestiegen auf 75,9 Mio. Euro nach 56,1 Mio. Euro im Vorjahr. Was mich dabei besonders freut, ist, dass der Anstieg sowohl von gestiegenen Mieteinnahmen als auch von höheren Objektverkäufen getragen wurde.

Meine Damen und Herren,

die Noratis AG hat im vergangenen Jahr nicht nur gute Zahlen erzielt und erfolgreich Objekte verkauft. Nein, wir waren auch auf der Einkaufsseite sehr erfolgreich und haben unser Portfolio weiter ausgebaut.

So konnten wir bei 955 Einheiten Kaufverträge schließen – nach 893 Einheiten im Vorjahr. Verkauft haben wir 2019 insgesamt 339 Einheiten, ein Anstieg von rund 15 Prozent gegenüber den 294 Einheiten 2018. Damit haben wir unseren Immobilienbestand im vergangenen Jahr um rund 34 Prozent auf 2.407 Einheiten zum Jahresende ausgebaut. Die Mietfläche unseres Immobilienbestandes lag damit Ende 2019 bei 161.000 Quadratmetern. Ende 2018 waren es noch 123.000 Quadratmeter. Damit stieg auch unsere Bilanzsumme von 214,1 Mio. Euro Ende 2018 auf 258,9 Mio. Euro Ende 2019. Hiervon entfielen rd. 239 Mio. Euro auf unseren Immobilienbestand, den wir - aufgrund der bestehenden Verkaufsabsicht für alle Immobilien - weiter im Umlaufvermögen gebucht haben. Zum Vergleich, Ende 2018 war unser Immobilienbestand mit rd. 176 Mio. Euro bilanziert worden.

Bericht des Vorstands von Igor Christian Bugarski
Hauptversammlung der Noratis AG, 18. August 2020

Mit dem Anstieg des Immobilienportfolios haben wir auch deutliche Zuwächse bei unseren Mieteinnahmen erzielt. Zudem haben wir 2019 auch wieder sehr erfolgreich mit dem Bestand gearbeitet. Als Resultat konnten wir die Mieteinnahmen im vergangenen Jahr um rund 63 Prozent auf 12,9 Mio. Euro steigern. Damit entfielen rund 17 Prozent unseres Umsatzes auf die Mieteinnahmen.

Warum betone ich das hier so besonders?

Diese Mieteinnahmen sind eine stabile Ertragssäule der Noratis AG. Kleinteilig durch die Zahlung unserer mehrerer Tausend Mieter, gut planbar und stabil. Unser Ziel ist es, diese Säule weiter zu stärken. Die Mieteinnahmen sollen zukünftig einen noch größeren Anteil an unseren Umsätzen ausmachen. Als Zielgröße möchte ich hier rund 40 Prozent des Umsatzes nennen. Erreichen wollen wir dies, indem wir unseren Immobilienbestand deutlich ausbauen. Zukünftig wollen wir so bereits aus der reinen Bewirtschaftung unseres Immobilienbestands profitabel sein. Das heißt aber nicht, dass wir nicht auch in Zukunft weiter optimierte Immobilien verkaufen wollen. Der Verkauf wird weiter unsere Hauptertragssäule bleiben, jedoch werden wir nicht mehr von Verkäufen abhängig sein, um profitabel zu wirtschaften. Wir sehen dies als großen Vorteil, der Stabilität und Sicherheit bedeutet, ohne dass wir auf Ertragspotenziale verzichten. Im Gegenteil!

Meine Damen und Herren,

bisher hat die Noratis AG meist 2 oder vielleicht 3 Portfolioverkäufe pro Jahr getätigt. Hinzu kam ein kleinteiliger Verkauf einzelner Objekte, soweit wir dies an einem Standort für sinnvoll erachteten. Diese 2 oder 3 Portfolioverkäufe waren unsere Haupt-Ergebnistreiber. Sie waren kalkuliert und Teil unserer Prognose und damit für das Erfüllen der Prognose notwendig. Aber Verkäufe lassen sich nicht immer zeitgenau planen. So kann es im Einzelfall Sinn machen, manchmal aus Gründen, die beim Käufer liegen, eine Transaktion erst im Januar oder Februar abzuschließen und nicht im Dezember. Bisher aber konnten wir eine solche Entscheidung nicht treffen. Sie hätte nämlich bedeutet, dass wir in dem Jahr ohne diesen Verkauf ein deutlich schlechteres Ergebnis erzielt und unsere Prognose

Bericht des Vorstands von Igor Christian Bugarski
Hauptversammlung der Noratis AG, 18. August 2020

wahrscheinlich nicht erfüllt hätten. Das, obwohl der spätere Verkauf eventuell wirtschaftlich wesentlich interessanter gewesen wäre als ein Verkauf noch im Dezember. Wir haben deshalb in der Vergangenheit genau darauf achten müssen, zu welchem Zeitpunkt wir verkaufen. Und das hat Geld gekostet. Ich habe da eine Transaktion der vergangenen Jahre vor Augen, da hat uns das einen sechsstelligen Euro-Betrag gekostet. Wie gesagt, eine einzelne Transaktion, statt Anfang des Jahres noch im Dezember. So etwas wollen wir zukünftig vermeiden und Verkäufe noch stärker darauf ausrichten, wann sie wirtschaftlich für uns am interessantesten sind. Dafür brauchen wir Größe. Bei einem größeren Immobilienportfolio haben wir mehr Transaktionen in einem Jahr und sind weniger von einer einzelnen Transaktion abhängig. Größe bedeutet aber auch, höhere Einnahmen direkt aus der Vermietung zu erzielen, die ebenfalls für Stabilität und Ergebnisqualität sorgen.

Meine Damen und Herren,

mit meinen Ausführungen möchte ich Ihnen die strategischen Überlegungen erläutern, die hinter der Entscheidung zur zukünftigen Ausrichtung der Noratis AG stehen. Diese Überlegungen des Jahres 2019 haben schließlich zu zwei Entwicklungen geführt. Zum einen haben wir uns entschlossen, 2020 weniger Immobilien zu verkaufen, um den Immobilienbestand wie ausgeführt weiter aufzubauen. Zum anderen haben wir geschaut, wie wir noch schneller wachsen und hierfür auch die notwendigen finanziellen Mittel bekommen können. Das Ergebnis war, dass wir nach einem strategischen Partner Ausschau gehalten haben, der den erfolgreichen Weg der Noratis AG langfristig begleiten möchte. Ein Partner, der nicht nur von der Positionierung und Geschäftsausrichtung der Noratis AG überzeugt ist. Sondern ein Partner, der auch für dieselben Werte steht wie wir. Der unseren Multi-Stakeholder Ansatz begleitet und schätzt.

Wie Sie ja wissen, halten wir es für sehr wichtig, die Interessen aller Beteiligten unseres Geschäfts, von Mietern, über Investoren bis zu Mitarbeitern und Kommunen, bei der Entwicklung im Blick zu haben. Dies ist eine der treibenden Kräfte für die hervorragende Entwicklung der Noratis AG. Das haben wir in der Vergangenheit so gesehen und das sehen wir auch weiter so. Das heißt, hiervon wollten und wollen wir auf keinen Fall abrücken.

Bericht des Vorstands von Igor Christian Bugarski
Hauptversammlung der Noratis AG, 18. August 2020

Umso mehr freue ich mich deshalb, dass wir mit der Familie Merz einen Großaktionär für die Noratis AG gefunden haben, der diese Werte lebt und auch von der Vision der Noratis AG überzeugt ist.

Dies zeigte sich schnell, bereits in den ersten Gesprächen mit der Familie Merz. Mit dem Namen verbindet man in erster Linie Ästhetik und Pharma. Aber die Familie Merz ist schon seit Jahren auch im Immobilienbereich aktiv. Wenn ich das hier betone, dann nicht, weil wir über Synergien zwischen Noratis und anderen Immobiliengesellschaften sprechen. Nein, ich betone es, weil es zeigt, dass wir mit Merz einen erfahrenen Immobilieninvestor an unserer Seite haben.

Meine Damen und Herren,

die Familie Merz hat sich Anfang 2020 nicht nur an der Noratis AG beteiligt, Sie hat auch eine Investoren- und Festbezugsvereinbarung getroffen, durch die der Noratis AG bis zum Ende des Geschäftsjahres 2024 über Kapitalmaßnahmen bis zu 50 Mio. Euro zufließen.

Geld, das wir in den Ausbau unseres Immobilienportfolios stecken wollen. Durch eine erste Kapitalerhöhung sind uns hieraus, wie berichtet, bereits 5 Mio. Euro zugeflossen. Zu der erfolgten Ausnutzung des genehmigten Kapitals möchte ich Ihnen den nachfolgenden Bericht erstatten:

Der Vorstand hat am 20. März 2020 beschlossen, das durch die Hauptversammlung am 3. Mai 2018 geschaffene genehmigte Kapital teilweise auszunutzen. Durch den damaligen Hauptversammlungsbeschluss war der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 2. Mai 2023 durch Ausgabe von bis zu 460.000 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmalig oder mehrmalig um bis zu 460.000 € zu erhöhen. Neue Aktien aus dem genehmigten Kapital 2018 sind den Aktionären grundsätzlich zum (mittelbaren) Bezug anzubieten. Mit dem Beschluss wurde der Vorstand jedoch auch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre bei Barkapitalerhöhungen auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag in neuen Aktien den Börsenpreis der bereits notierten Aktien gleicher Ausstattung nicht wesentlich unterschreitet und die in Ausnutzung

Bericht des Vorstands von Igor Christian Bugarski
Hauptversammlung der Noratis AG, 18. August 2020

dieser Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss ausgegebenen Aktien insgesamt 10 % des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf diese 10 %-Grenze sind Aktien der Gesellschaft anzurechnen, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung aufgrund einer anderweitigen Ermächtigung gemäß oder entsprechend § 186 Abs. 3 Satz 4 Aktiengesetz unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben oder veräußert wurden.

Der Vorstand hatte vor dem 20. März 2020 von der Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss im Rahmen des genehmigten Kapitals 2018 als auch des genehmigten Kapitals 2019 bislang keinen Gebrauch gemacht.

Um den Einstieg der Familie Merz zu ermöglichen, haben wir uns daher am 20. März 2020 entschieden, eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre durchzuführen. Der Vorstand hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom gleichen Tag beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft von 3.601.897 Euro um 252.525 € auf 3.854.422 € durch Ausgabe von 252.525 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien ohne Nennbetrag, jeweils mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 1 € und mit voller Gewinnanteilsberechtigung ab dem 1. Januar 2020 zu erhöhen und diese neuen Aktien ebenso wie die bereits bestehenden Aktien in den Handel im Freiverkehr an der Frankfurt Wertpapierbörse im Segment Scale einzubeziehen.

Die neuen Aktien wurden ausschließlich der Merz Real Estate GmbH & Co. KG mit Sitz in Frankfurt am Main, zum Bezug angeboten. Der Bezug der neuen Aktien erfolgte zu einem Gesamtausgabepreis von 19,80 € je Aktie. Insgesamt flossen der Gesellschaft durch die Kapitalerhöhung 4.999.995 € zu, über die der Vorstand anschließend verfügen konnte.

Die Voraussetzungen für den erleichterten Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 Aktiengesetz waren erfüllt. Zum einen wurde die Volumenbegrenzung von 10% des Grundkapitals eingehalten. Es wurden 252.525 neue Aktien ausgegeben. Dies entspricht einem anteiligen Betrag am Grundkapital von etwa 8,65% des Grundkapitals bezogen auf den Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung bzw. etwas 7,01% des Grundkapitals bezogen auf den Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung. Zum anderen hat der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis nicht

Bericht des Vorstands von Igor Christian Bugarski
Hauptversammlung der Noratis AG, 18. August 2020

wesentlich unterschritten. Der von der Familie Merz gezahlte Ausgabebetrag von 19,80 € je neuer Aktie hat den Börsenpreis der Noratis-Aktie weder am Tag des Beschlusses über die Durchführung der Kapitalerhöhung am 20. März 2020, noch in den Tagen unmittelbar davor unterschritten. Der Tageshöchstkurs der Noratis-Aktie im Xetra-Handel betrug am 20. März 2020 18,15 € und schwankte im Zeitraum vom 12. März 2020 bis 20. März 2020 zwischen 14,50 € und 18,65 €. Am Tag vor Bekanntgabe des Einstiegs der Familie Merz betrug der Schlusskurs der Noratis-Aktie im Xetra-Handel 15,45 €. Darüber hinaus sind die neuen Aktien nicht für den Bezug der noch ausstehenden Dividende aus dem Geschäftsjahr 2019 berechtigt. Dies zeigt, dass die neuen Aktien sogar zu einem Kurs ausgegeben wurden, der deutlich über dem im Zeitpunkt der Preisfestsetzung festzustellenden Börsenkurs lag. Die Familie Merz war also bereit, in einem aufgrund der aufkeimende Corona Krise durch hohe Unsicherheit geprägten Umfeld mit großen Börsenkursverlusten einen Preis für die neuen Aktien zu zahlen, der deutlich über dem vorherrschenden Marktpreis lag. Dies verdeutlicht das langfristige und nachhaltige Interesse der Familie Merz an unserem Unternehmen.

Als Abschluss des Berichts des Vorstands über die Ausnutzung des genehmigten Kapitals kann ich Ihnen mitteilen, dass die Kapitalerhöhung am 15. Mai 2020 in das Handelsregister der Noratis AG eingetragen wurden.

Hierbei möchte ich betonen, dass unsere Börsennotierung nicht zur Disposition steht. Bei kommenden Kapitalerhöhungen im Zuge unseres Wachstumskurses freuen wir uns über jede Zeichnung unserer bestehenden oder auch neuer Aktionäre. Bis dahin werden wir weiter flexibel agieren und Marktchancen auch auf der Einkaufseite nutzen, nicht zuletzt dank der jüngsten Kapitalerhöhung. Dass uns dies gelingt, zeigen die ersten Monate 2020. Haben wir im Geschäftsjahr 2019 insgesamt 955 Einheiten gekauft, ein für uns guter Wert, so waren es bis heute bereits über 1.000 Einheiten, die wir übernommen bzw. vertraglich gesichert haben. Unsere Expansion nimmt also weiter Fahrt auf. Dabei haben wir in den vergangenen Monaten, die für uns alle im Einfluss der Corona Krise standen, interessante Objekte erwerben können, weil wir a) einen hervorragenden Ruf in der Branche haben und b) durch die Corona Krise der eine oder andere Investor nicht oder weniger aktiv war. Wir waren aktiv, auch durch die Mittel der Familie Merz. Der Einstieg kam also aus unserer Sicht genau zum richtigen Zeitpunkt. Die enge Begleitung der Noratis AG durch die Familie Merz soll

Bericht des Vorstands von Igor Christian Bugarski
Hauptversammlung der Noratis AG, 18. August 2020

zukünftig auch durch den Aufsichtsrat abgebildet werden. Sie haben es auf der Einladung zur Hauptversammlung gesehen, auf der Tagesordnung unter Top 7 stellen sich Herr Dr. Henning Schröer, Geschäftsführer der Merz Immobilien Management GmbH sowie Herr Michael Nick, geschäftsführender Gesellschafter der Merz Holding GmbH & Co. KG zur Wahl in den Aufsichtsrat. Wir vom Vorstand, und da spreche ich auch für meinen Kollegen André Speth, begrüßen die Entscheidung, sich hier zur Wahl zu stellen, ausdrücklich.

Meine Damen und Herren,

zu dieser strategischen Aufteilung für das weitere Wachstum, die wir 2019 entwickelt haben und nun planmäßig umsetzen, gehört auch der verstärkte Einkauf kleinerer Portfolios und sogar von Einzelobjekten, wenn es Sinn macht.

Wir haben 2019 gerade bei größeren Portfolios, um die wir uns bemüht haben, festgestellt, dass dort oftmals viele Investoren in einem intensiven Wettbewerbsprozess sind. Investoren, die manchmal anders kalkulieren als wir. Die bereit sind, höhere Risiken einzugehen und mehr auszugeben als wir. Mit anderen Worten, wir haben das eine oder andere Portfolio nicht erworben, weil wir beim Einkauf nicht bereit waren und bereit sind, von unseren Ankaufskriterien abzuweichen. Bekanntlich liegt ja im Einkauf der Gewinn. An dieser Situation, dass sich bei größeren Portfolios, die am Markt angeboten werden, weiter mehrere Investoren bewerben werden, dürfte sich so schnell nichts ändern. Wir haben für uns daraus zwei Handlungsstränge abgeleitet. Zum einen, noch stärker auf Off-Market Deals aus unserem hervorragenden Netz zu setzen, wobei uns hier auch unser Multi-Stakeholder-Ansatz hilft. Zum anderen aber noch stärker auch auf kleinere Portfoliogrößen zu schauen. Hier reden wir über Größen, die für vermögende Einzelpersonen meist zu groß, für institutionelle Investoren aber meist zu klein sind. In dieser Nische können wir weiter sehr erfolgreich einkaufen. Und wir wollen auch hier den Netzwerkgedanken noch stärker nutzen und auch noch näher am Marktgeschehen sein. Das ist der Grund, warum wir uns in diesem Bereich noch stärker aufstellen und als Ergänzung auf regionale Tochterunternehmen setzen. Mit der Noratis West haben wir nach den Vorarbeiten 2019 dann 2020 einen Anfang gemacht. Hierbei haben wir zwei in der Region hervorragend vernetzte Immobilienexperten

für die Geschäftsführung gewonnen. Beide sind Miteigentümer der örtlichen Gesellschaft. Damit haben wir eine Konstruktion, mit der wir gezielt Objekte und Portfolios mit bis zu 5 Mio. Euro Transaktionsvolumen ins Visier nehmen. Weitere örtliche Gesellschaften nach gleichem Muster können wir uns in Zukunft vorstellen.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie uns einen Blick auf die Entwicklung der Immobilienmärkte im vergangenen Jahr bis heute werfen.

Kurz gesagt, auch 2019 ging es weiter aufwärts. Das Statistische Bundesamt hat einen Anstieg der Nettomieten in Deutschland von rund 1,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr ermittelt. Wie gesagt, deutschlandweit, an einzelnen Standorten war die Entwicklung sicher deutlich dynamischer. Mit einem Transaktionsumsatz von rund 17,2 Mrd. Euro wurde im vergangenen Jahr zum dritten Mal in Folge ein Volumen von über 15 Mrd. Euro gehandelt. Unser Umfeld ist also intakt und vor der Corona Krise war auch die Erwartung, dass es 2020 beim Handelsvolumen und bei den Mietpreisen so weitergehen wird. Corona hat aber einen Einschnitt gebracht. Zumindest aber, hat es zahlreiche Akteure erst einmal in eine abwartende Haltung gebracht. Gerade in der Phase im März und April, als die weitere Entwicklung der Pandemie noch nicht so richtig abzuschätzen war.

Die abwartende Haltung zog sich dabei durch alle Segmente des Immobilienmarktes, wobei aber schnell klar wurde, dass die einzelnen Bereiche doch sehr unterschiedlich betroffen sind. Besonders auffällig ist dies bei den Einzelhändlern, die unter dem Lockdown gelitten haben oder bei den Hotels. Aber auch der Büromarkt stand und steht vor der Frage, ob zukünftig die Nutzung noch so aussehen wird wie bisher, oder ob nicht das Arbeiten von zu Hause eine noch stärkere Rolle spielen wird.

Unser Bereich, Wohnen, kommt bei dieser Betrachtung gut weg. Wir hatten zwar vereinzelt Mietausfälle, weil durch die wirtschaftlichen Einschränkungen die Mieten von Einzelnen nicht mehr bezahlt werden konnten, aber wir reden hier eben von einzelnen Fällen.

Bericht des Vorstands von Igor Christian Bugarski
Hauptversammlung der Noratis AG, 18. August 2020

Damit stellt sich die Frage, was bedeutet die Krise mittelfristig für die Transaktionen? Über die kurzfristigen Effekte hatte ich ja bei den guten Ankaufszahlen im 1. Halbjahr 2020 schon gesprochen. Die entscheidende Frage ist dabei, ob die Banken in Zukunft vorsichtiger werden bei Finanzierungen. Hierfür gibt es aktuell Anzeichen im Markt. Wir selber sehen uns aber aufgrund der guten Bilanzrelationen mit einer Eigenkapitalquote Ende 2019 von 20,6 Prozent und mit dem durch die Familie Merz begleiteten Kapitalrahmen gut aufgestellt, um weiter deutlich wachsen zu können.

Meine Damen und Herren,

im Jahr 2019 haben wir sowohl neue Standorte für die Noratis AG erschlossen, als auch an bestehenden Standorten das Immobilienportfolio ausgebaut. Unsere 2.407 Einheiten Ende 2019 verteilten sich deutschlandweit auf 18 Standorte. Die Wohnfläche unseres Portfolios haben wir auf 149.500 Quadratmeter Ende 2019 ausgebaut nach 116.500 Quadratmeter ein Jahr zuvor. Die durchschnittliche Wohnungsgröße lag bei rd. 67 qm. Hinzu kamen noch einzelne Gewerbeflächen in den Wohn- und Geschäftshäusern.

Auch für die Zukunft zielen wir darauf, Regionen, in denen wir schon Immobilien halten, auszubauen und so auch Synergieeffekte zu heben. 2019 war dies z.B. in Celle und der Rhein-Main-Region der Fall. Und wir wollen zudem aber auch neue Standorte aufbauen, wie wir dies 2019 z.B. in Kassel, Leipzig und Magdeburg getan haben. Unserem Fokus auf B- und C-Standorte sowie der Region unseres Firmensitzes bleiben wir dabei weiter treu.

Meine Damen und Herren,

die Noratis AG hat sich 2019 nicht nur operativ, sondern auch organisatorisch erfolgreich weiterentwickelt. Unsere Mitarbeiterzahl ist auf durchschnittlich 50 gestiegen, nach durchschnittlich 43 im Vorjahr. Wir decken dabei weiter die gesamten Kernbereiche unserer Wertschöpfungskette vom Ankauf, dem Asset Management bis zum Verkauf durch qualifiziertes inhouse Know-how ab.

Bericht des Vorstands von Igor Christian Bugarski
Hauptversammlung der Noratis AG, 18. August 2020

Lassen Sie mich diese Kernbereiche hier noch ein wenig ausführlicher erläutern, da sie für das Verständnis unseres Geschäftsmodell von besonderer Bedeutung sind.

Die Noratis AG kauft bevorzugt, ich hatte es bereits ausgeführt, in B- und C-Lagen. Hier sehen wir geringere Preisschwankungen als an den Top-Standorten und erzielen zudem auch attraktivere Mietrenditen. Doch wir setzen nicht nur auf Sekundärlagen, sondern investieren bevorzugt auch in Objekte, die in die Jahre gekommen sind. Sie müssen sich vorstellen, dass von den über 42 Mio. Wohnungen in Deutschland rd. 60 Prozent nach dem 1. Weltkrieg bis 1986 errichtet worden sind.

Und viele dieser Objekte wurden nicht regelmäßig gepflegt, sind inzwischen technisch oder kaufmännisch sprichwörtlich in die Jahre gekommen. Hier setzen wir an. Durch unsere Plattform, worin auch die zahlreichen erfolgreich abgeschlossenen Immobilienprojekte der vergangenen Jahre eingeflossen sind. Wir verfügen so über eine hervorragende Datenbasis, um das Potenzial eines Standortes und die Investitionskosten eines Objektes abschätzen zu können. Das bedeutet, dass wir bereits beim Ankauf das Volumen für die Renovierung budgetiert und die Entwicklungspotenziale des Objektes abgeschätzt haben. Dies bringt Planungssicherheit.

Dieser Ansatz sorgt dafür, dass wir zwar überdurchschnittliche Ergebnisse wie ein Projektentwickler erzielen können, dabei aber zusätzlich über die Sicherheitskomponenten eines Bestandshalters verfügen. Die optimierten Objekte könnten wir auch im Bestand halten und von den attraktiven Mieteinnahmen profitieren oder die Objekte zum Verkauf stellen und die Entwicklerrendite realisieren.

Meine Damen und Herren,

erlauben Sie mir an dieser Stelle noch einen kleinen Ausflug in die Welt der Rechnungslegung. Die Noratis AG bilanziert bisher nach dem nationalen Rechnungslegungsstandard HGB. Dies bedeutet, dass die Wertsteigerungen durch unser erfolgreiches Asset Management erst dann sichtbar werden, wenn wir ein Objekt verkaufen. Vorher reden wir von sogenannten stillen Reserven, die in der Bilanz nicht sichtbar sind, ich hatte es erwähnt. Dies bedeutet, dass unser HGB-Ergebnis immer nur einen Teil des Erfolges

eines Jahres abbildet. Mit dieser Besonderheit der Rechnungslegung sind aber gerade internationale Investoren weniger vertraut. Sie kennen die internationale Rechnungslegung, IFRS, nach der auch gerade die größeren börsennotierten Immobiliengesellschaften bilanzieren. Es ist deshalb im Zuge unseres Wachstums verstärkt der Wunsch von Investoren geäußert worden, die Rechnungslegung zur besseren Vergleichbarkeit auf IFRS umzustellen. Wir haben uns deshalb entschlossen, ab dem kommenden Jahr auch nach IFRS zu bilanzieren. Da wir unsere Immobilien im Umlaufvermögen halten, werden allerdings Wertsteigerungen so allein noch nicht bilanziell wirksam. Wir haben uns deshalb zusätzlich dazu entschlossen, in Zukunft auch die durch externe Gutachter ermittelten stillen Reserven beim Immobilienbestand zu kommunizieren. So ermöglichen wir eine noch bessere Transparenz über die Entwicklung unseres Portfolios.

Meine Damen und Herren,

ich habe mit meinen Ausführungen nicht nur die gute Geschäftsentwicklung 2019 aufgezeigt, sondern auch die besondere Entwicklung der vergangenen Monate und die daraus resultierenden Auswirkungen erläutert. Diese beiden Strömungen finden sich auch bei unserem Dividendenvorschlag wieder.

Wir haben sehr erfolgreich gearbeitet und sie als unsere Aktionäre sollen daran partizipieren. Dennoch müssen wir auch die besonderen Herausforderungen sehen und auch Einzelschicksale, die mit der Entwicklung der vergangenen Monate verbunden waren und sind. Wir haben uns deshalb entschieden, einen Dividendenvorschlag von 0,80 Euro je Aktie zur Abstimmung zu stellen. Weitere 0,30 Euro je Aktie stellen wir in eine kurz- und mittelfristig zur Verfügung stehende Ausschüttungsreserve ein. Weitere 0,10 Euro je Aktie sollen einem Sozialfonds zugeführt werden, mit dem Mietern, die von der Corona Krise besonders hart betroffen sind, geholfen werden kann. Der Gesamtbetrag dieser einzelnen Komponenten beläuft sich auf 1,20 Euro je Aktie. Wir meinen, hier einen guten Vorschlag gefunden zu haben, der den Interessen der Aktionäre und der Gesellschaft in besonderer Weise gerecht wird. Wir freuen uns, wenn dieser Dividendenvorschlag von 0,80 Euro je Aktie, Punkt 2 der Tagesordnung, bei der Abstimmung ihre Unterstützung findet.

Bericht des Vorstands von Igor Christian Bugarski
Hauptversammlung der Noratis AG, 18. August 2020

Meine Damen und Herren,

die Kursentwicklung der Noratis Aktie war im vergangenen Jahr unter Schwankungen seitwärts gerichtet. Unter Einbeziehung der 2019 gezahlten Dividende beläuft sich die Rendite für das vergangene Jahr auf ca. 4,5 Prozent. Das ist zwar deutlich höher, als das, was viele Anlagen in einem Nullzinsumfeld bieten, aber wir wollen natürlich mehr. Mit dem jetzt angeschobenen Wachstumspaket, mit temporär niedrigeren Verkäufen bei einem deutlichen Ausbau des Immobilienbestandes, sehen wir die Noratis AG auf einem guten Weg.

2020 wird ein Übergangsjahr, geprägt von der bewussten Entscheidung, Entwicklerrenditen noch nicht zu realisieren und geprägt von der Corona Krise. Wir gehen dabei trotz der Unsicherheiten von einer positiven Entwicklung des Noratis-Konzerns in 2020 aus. Ab dem kommenden Jahr wollen wir dann bei einem deutlich größeren Immobilienportfolio wieder steigende Erträge realisieren.

Meine Damen und Herren,

wir haben die Tür für ein erfolgreiches weiteres Wachstum der Noratis AG weit aufgestoßen. Jetzt heißt es, die sich bietenden Marktpotenziale auch zu nutzen. Dies gelingt uns nur durch den unermüdlichen Einsatz unserer Mitarbeiter. Ich möchte mich hier, sicher auch in Ihrem Namen, für das Engagement im vergangenen Jahr herzlich bedanken. Wir haben hier eine hervorragende Mannschaft an Bord, mit der ich mich freue, die kommenden Wachstumsschritte gemeinsam umzusetzen. Mein Dank gilt auch unseren Geschäftspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen. Und nicht zuletzt möchte ich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre danken, dass sie Ihre Noratis AG so eng begleiten. Bleiben Sie uns gewogen.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit