



Deutsche EuroShop AG

**Rede von Claus-Matthias Böge,
Sprecher des Vorstands der
Deutsche EuroShop AG,
anlässlich der Hauptversammlung
am 22. Juni 2006 in Hamburg**

Es gilt das gesprochene Wort – Sperrfrist: Redebeginn (10:00 Uhr)

Chart 1: Titelblatt

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr verehrten Damen und Herren,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung hier in der Hamburger Handwerkskammer. Ein Ambiente, das sehr gut zum Motto passt, mit dem wir für die Deutsche EuroShop das Jahr 2005 umschreiben: Building Business.

Nicht nur, weil wir im Immobiliengeschäft tätig sind und das Bauen hochwertiger Shoppingcenter unser Metier ist. Sondern auch, weil wir dieses Geschäft mit neuen Shoppingcentern immer weiter ausbauen. Und wie gut uns das im abgelaufenen Geschäftsjahr gelungen ist, darüber möchte ich Ihnen nun berichten.

Zu unserer Agenda für heute:

Chart 2: Agenda – Rückblick/Ausblick

Zunächst blicke ich zurück, welche Ziele sich die Deutsche EuroShop für 2005 gesetzt hatte. Dann beleuchte ich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und erläutere die Highlights des Jahres, bevor ich ihnen die Ergebnisse im Detail präsentiere.

Aber an der Börse zählt nicht nur die Vergangenheit, sondern vor allem die Zukunft. Daher widme ich mich im Ausblick den Perspektiven, die unser Unternehmen in 2006 und darüber hinaus hat. Und ich bin überzeugt, dass Sie erfreut sein werden.

Chart 3:

Ziele 2005

Was hatten wir uns für 2005 vorgenommen?

Wir wollten das Geschäft ausbauen – Building Business: Das Portfolio sollte rund 10 % wachsen. Dazu hatten wir geplant, 100 bis 150 Mio. € zu investieren.

Die Umsatzerlöse sollten von 61,4 Mio. € in 2004 auf 68-72 Mio. € in 2005 gesteigert werden. Dementsprechend hatten wir ein von 48,6 Mio. € auf 53 bis 56 Mio. € gesteigertes, währungsbereinigtes Ergebnis vor Zinsen und Steuern, kurz EBIT, geplant. Das EBT, also das Ergebnis vor Steuern sahen wir – ohne Berücksichtigung des Bewertungsergebnisses und Sondereffekte – um 20 bis 30 % auf 28 bis 30 Mio. € steigen.

Um es vorwegzunehmen: Wir haben alle Ziele erreicht. Und das, obwohl das Umfeld weiterhin eher mäßig war. Aber...

Chart 4:

Rahmenbedingungen

...es geht langsam aufwärts in Deutschland, unserem Kernmarkt.

Das Bruttoinlandsprodukt ist in Deutschland im abgelaufenen Jahr bereinigt um 1,1 % gestiegen. Für 2006 weisen die realwirtschaftlichen Daten auf eine Belebung der Konjunktur hin.

In der Binnenwirtschaft war Deutschland allerdings stärker als andere Länder von einer strukturellen Wachstumsschwäche gekennzeichnet: Die Wertschöpfung der einzelnen Wirtschaftszweige variiert stark; sinkende Erwerbsquoten, steigende Energiekosten und die hohe Verschuldung der öffentlichen Haushalte schwächen die staatliche und private Nachfrage. Zugleich hat die Sparquote mit 10,7 % ihren höchsten Stand seit 1995 erreicht.

Der Verbraucherpreisindex war im vergangenen Jahr weiter im Aufwärtstrend und Ende Dezember so hoch wie seit Jahren nicht mehr. Die Inflationsrate lag im Dezember mit 2,1 % deutlich über der des Vorjahres, als sie noch bei 1,8 % lag. Maßgeblich hierfür verantwortlich war die anhaltende Verteuerung von Benzin, Gas und Heizöl. Bereinigt man den Indexwert um diesen Effekt, so ist die grundlegende Preisentwicklung recht verhalten.

Im Jahresdurchschnitt stieg die Arbeitslosenquote auf 11,7 % gegenüber 10,5 % im Vorjahr an; 4,86 Mio. Menschen waren erwerbslos. Damit ist Deutschland neben Frankreich Schlusslicht in der Arbeitsmarktstatistik der Eurozone. Die Globalisierung und das damit verbundene Outsourcing von Arbeitsplätzen vor allem in der Industrie ist mit einem deutlichen Abbau sozialversicherungspflichtiger Beschäftigungsverhältnisse verbunden.

Dies hat Auswirkungen auf den privaten Konsum: Er war auch 2005 die entscheidende Schwachstelle der deutschen Wirtschaft. Die Kaufkraft der privaten Haushalte wurde durch die kräftige Verteuerung von Energie erheblich geschmälert. Zudem dürften die nach der Bundestagswahl zunächst herrschende Unsicherheit über den wirtschaftspolitischen Kurs der neuen Bundesregierung sowie die Diskussion über die beabsichtigten Steuererhöhungen die Kaufneigung belastet haben.

Und dennoch gelang dem deutschen Einzelhandel 2005 nach drei Jahren mit rückläufigen Umsätzen in Folge die Wende: Nominal erzielte er 1,5 % und real, d.h. preisbereinigt, 1,1 % höhere Umsätze als im Vorjahr. Von diesem Trend profitierten unsere Mieter und somit auch wir.

Vor allem Shoppingcenter sind beim Einzelhandelsumsatz in ganz Europa auf der Erfolgsspur. In Deutschland verzeichnen große und gut gemanagte Einkaufszentren wie die unseren wachsende Umsatz- und Marktanteile, vor allem in innerstädtischen Lagen. Der Anteil der Shoppingcenter am Einzelhandelsumsatz betrug in Deutschland 2005 knapp 10 %. Im internationalen Vergleich besteht hier nach Ansicht von Experten noch Potenzial. Shoppingcenter in Österreich hatten einen Anteil von 14 % am dortigen Einzelhandelsumsatz, in Frankreich 26 % und in Großbritannien sogar 28 %. Raum für uns für „Building Business“.

Das haben leider neben uns auch andere Investoren erkannt. Die Preise im deutschen Immobilienmarkt gelten im weltweiten Vergleich zwar weiterhin als günstig. Aber die anhaltend starke Nachfrage nach deutschen Einzelhandelsimmobilien bei gleichzeitig knappem Angebot ließ die Renditen von Neuinvestitionen mit den steigenden Preisen weiter absinken. Wir sind mit unserem Portfolio gut aufgestellt und froh, in dieser Marktsituation keinem Anlagedruck ausgesetzt zu sein. Wir agieren weiter opportunistisch und picken uns die Rosinen heraus.

Chart 5: **Highlights 2005**

Sehr geehrte Damen und Herren, sie wollen sicher wissen, wie uns dieses Rosinenpicken unter den beschriebenen Rahmenbedingungen gelungen ist.

Lassen Sie mich Ihnen zunächst einen Überblick über die wichtigsten Ereignisse 2005 geben, bevor ich zu den Details komme.

Am 16. Februar 2005 haben wir das Forum Wetzlar eröffnet: Auf zwei Ebenen präsentiert sich hier auf einer Verkaufsfläche von ca. 23.500 m² ein attraktiver Branchenmix; 1.700 Parkplätze stehen den Besuchern zur Verfügung. Und wie für alle unsere Center gilt: Die rund 110 Fachgeschäfte, Cafés und Restaurants sind komplett und langfristig vermietet. Das Forum hat sich zu einem starken Publikumsmagneten für die Wetzlarer Innenstadt entwickelt und zieht Kunden aus einem Einzugsgebiet von rund einer halben Million Menschen an. Im Geschäftsjahr 2005 haben wir bei 7 Mio. € Mieteinnahmen lediglich 30.000 € abschreiben müssen und hatten zum Jahresende Außenstände von nur 100.000 €.

Im August wurde Herr Olaf G. Borkers zum 1. Oktober 2005 in den Vorstand berufen. Herr Zaß hat Ihnen Herrn Borkers schon vorgestellt und auch von meiner Seite noch mal: Willkommen an Bord! Es ist eine von Beginn an angenehme Zusammenarbeit.

Nachdem wir im September das Richtfest der City Arkaden im österreichischen Klagenfurt gefeiert haben und im Oktober – ein halbes Jahr vor der Eröffnung – die Vollvermietung erreicht hatten, ging es Ende Oktober mit Neuigkeiten aus dem Portfolio Schlag auf Schlag:

Chart 6:

Beteiligungserhöhungen

Zunächst haben wir unsere Beteiligungsquoten an drei Shoppingcentern erhöht. Am Main-Taunus-Zentrum um 5,7 %-Punkte auf jetzt 43,1 %, am Rhein-Neckar-Zentrum und damit verbunden am Center Shopping Etrembières von 92,8 auf 99,8 %.

Das Main-Taunus-Zentrum sowie das Rhein-Neckar-Zentrum gehören zu den umsatzstärksten Objekten dieser Art in Deutschland. Das Investitionsvolumen für die drei Transaktionen zusammen belief sich auf über 20 Mio. €.

Chart 7:

Neue Beteiligung: Rathaus-Center Dessau

Zum 1. Januar 2006 haben wir rund 95 % der Anteile am Rathaus-Center in der Bauhausstadt Dessau, Sachsen-Anhalt, übernommen; das Investitionsvolumen betrug hier über 100 Mio. €. Für 2006 erwarten wir Mieteinnahmen von mehr als 7,7 Mio. €.

Das Rathaus-Center wurde bereits 1995 eröffnet und blickt auf eine sehr erfolgreiche Geschichte zurück. Die rund 80 Geschäfte auf zwei Ebenen mit einer Verkaufsfläche von ca. 25.000 m² bieten gegenüber von Rathaus und Marktplatz einen breiten Warenmix und sind alle langfristig vermietet. Den Besuchern stehen 850 PKW-Stellplätze zur Verfügung, im Einzugsgebiet des Shoppingcenters leben über 400.000 Menschen. Wir haben lediglich im Bürobereich Leerstände, die wirtschaftlich aber nicht bedeutsam sind.

Chart 8:

Neue Beteiligung: Stadt-Galerie Hameln

Das einzige derzeit noch im Bau befindliche Center in unserem Portfolio ist die Stadt-Galerie Hameln, die wir im November 2005 übernommen haben. Mit 5,1 % ist die ECE-Gruppe unser Partner. Der erste Spatenstich fand im April 2006 statt, die Eröffnung ist für das Frühjahr 2008 geplant.

Unser Investitionsvolumen beläuft sich auf ca. 82 Mio. €. Mit 90 Geschäften auf drei Ebenen und einer Verkaufsfläche von ca. 19.000 m² wird die Stadt-Galerie in der Hamelner Innenstadt einen eleganten Einkaufs- und Erlebnisraum schaffen. Im Einzugsgebiet des Centers leben rund 400.000 Menschen, zusätzlich besuchen jährlich 3,8 Mio. Menschen die durch die Rattenfängersage weltbekannte Stadt. Heute – das heißt mehr als eineinhalb Jahre vor der geplanten Eröffnung – sind bereits über 57 % der Ladenflächen langfristig an renommierte Einzelhandelsunternehmen vermietet. Wir gehen davon aus, dass wie bei allen anderen Neuinvestments auch hier bis zur Eröffnung 100 % vermietet sein werden.

Mit den dargestellten Investments haben wir die gesamte Palette der uns zur Verfügung stehenden Möglichkeiten zur Portfolioerweiterung ausgenutzt: Beteiligungserhöhungen, Kauf eines Bestandsobjekts und Kauf eines Neubauprojekts.

Chart 9:

Akquisitionen 2005

Ich hatte Ihnen zu Beginn dargestellt, dass es unser Ziel ist, jährlich 100 bis 150 Mio. € zu investieren. Die gerade beschriebenen Akquisitionen summierten sich auf rund 200 Mio. €.

Wir haben damit unser Ziel sogar übererfüllt und können es uns in diesem Jahr erlauben, „nur“ 100 Mio. € zu investieren, ohne im Mehrjahresdurchschnitt von unseren Zielen abweichen zu müssen.

Aber wenn es in 2006 nicht klappen sollte: Nur um unsere Investitionsvolumensziele zu erreichen, wollen wir keine neuen Investments tätigen, sondern nur dann, wenn diese auch langfristig Sinn machen. Wir haben in diesem Jahr schon bei zwei sehr guten Objekten den Kürzeren gezogen, obgleich wir preislich bereits über unsere bisherige Schmerzgrenze hinausgegangen waren. Diese Schmerzgrenze orientiert sich sehr stark an den gutachterlichen Bewertungsansätzen unseres Bestandsportfolios.

Was heißt das? Wir waren bereit, einen Preis für diese Objekte zu zahlen, der auf Basis unserer Verkehrswertgutachten aus heutiger Sicht zu hoch ist. Aber da wir von den Zukunftsaussichten dieser Objekte überzeugt waren, hätten wir das in Kauf genommen, um auch in der gegenwärtigen Marktsituation erstklassige Shoppingcenter für uns langfristig zu sichern.

Aber wie gesagt: Es gab in beiden Fällen jemanden, der bereit war, noch mehr zu zahlen und wir wurden nur 2. Sieger.

Chart 10:

Kapitalerhöhung zur Wachstumsfinanzierung

Einer der wichtigsten Aspekte im Portfoliomanagement ist die Finanzierung. Parallel zu unseren Akquisitionen haben wir daher die schon länger angestrebte Kapitalerhöhung vorbereitet und am 10. November 2005 erfolgreich durchgeführt. Den Emissionserlös in Höhe von rund 66 Mio. € haben wir für die Finanzierung der eben beschriebenen Investitionen verwendet.

Sehr geehrte Aktionäre, ein besonderes Anliegen ist es mir in diesem Zusammenhang, Ihnen unsere Beweggründe zu erläutern, eine Kapitalerhöhung ohne Bezugsrecht für unsere vielen treuen Privataktionäre durchzuführen. Wir wissen, dass wir ohne Sie nicht da wären, wo wir heute sind, denn Sie haben zu einem Zeitpunkt in die Deutsche EuroShop investiert, als sich noch kein institutioneller Wertpapierfonds für unsere Aktie interessierte.

Aber: Die Kapitalmarktsituation im Oktober war von Unsicherheit geprägt, daher haben wir die neuen Aktien - in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat und auf Anraten der begleitenden Banken - mittels eines „Accelerated Bookbuilding“ nahe am Börsenkurs platziert. Leider konnten wir bei diesem Verfahren aus rechtlichen Gründen nur institutionelle Investoren ansprechen und mussten das Bezugsrecht für Aktionäre ausschließen.

Noch bis Anfang November hatten wir alle Vorbereitungen auf eine Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht ausgerichtet, uns dann aber angesichts des Kapitalmarktumfelds für den sichereren Weg und damit für ein Vorgehen entschieden, das unserer konservativen Unternehmensphilosophie entspricht.

Chart 11-1:

Kursentwicklung im Oktober 2005

Am Kursverlauf des MDAX und unserer Aktie möchte ich Ihnen die damalige Kapitalmarktsituation in Erinnerung rufen.

Nachdem der Kurs unserer Aktie Ende Juli bis auf über 50 € stieg, bröckelte er kontinuierlich ab. Diese Entwicklung verstärkte sich besonders im Oktober – zwar im Gleichschritt mit der Entwicklung des für uns relevanten Nebenwerteindex MDAX. Aber es war schwer einzuschätzen, ob es sich um eine Konsolidierung handelt oder eine Trendumkehr nach über zwei Jahren mit Kursanstiegen, wie wir sie jetzt gerade erleben. Und wir befanden uns in einer Phase, in der wir eine Entscheidung treffen mussten: Die Investitionsobjekte waren identifiziert. Jetzt musste die Finanzierung gefixt werden.

Chart 11-2:

Kursentwicklung im Oktober 2005

Auf diesem Chart sehen Sie die Entwicklung von MDAX und der Deutsche EuroShop-Aktie indexiert von Anfang Oktober bis zum Tag der Kapitalerhöhung. Nahezu parallel mit einer nur leichten zeitlichen Verschiebung sackten der Index und unsere Aktie in dieser Periode um bis zu 7 % ein. Das Tief erreichte unsere Aktie am 3. November 2005 mit einem XETRA-Schlusskurs von 43,00 €. Wir trafen zu diesem Zeitpunkt jedenfalls die Entscheidung, die Planungen auf eine Kapitalerhöhung ohne Bezugsrecht auszurichten.

Denn das Problem war folgendes: Um eine Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht attraktiv zu gestalten, ist es üblich am Kapitalmarkt, einen Discount von rund 10 % auf den aktuellen Börsenkurs anzubieten. Bei einem Kurs 43 € wären wir damit aber schon unter die 40-€-Marke gerutscht, die wir als Untergrenze für eine Kapitalerhöhung erachteten. Darüber hinaus erschien uns in dieser Marktsituation die Mindest-Bezugsfrist von zwei Wochen als zu riskant. Sehr leicht und eventuell unter Einwirkung von Hedgefonds hätte der Kurs unter den z.B. auf 40 € festgelegten Bezugskurs rutschen und somit eine Gefährdung der gesamten Transaktion entstehen können.

Solche Risiken sind aber nicht unsere Sache. Wir bevorzugten Sicherheit. Und wir hatten die Objekte an der Angel. Dort konnten wir sie nicht zu lange zappeln lassen. Die von uns gewählte Alternative der Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts war daher die sichere, weil schnelle Variante. Im Nachhinein sind wir alle schlauer: Just als die Entscheidung gefällt war, drehten die Märkte und der Kurs unserer Aktie ging ebenfalls wieder nach oben. Letzteres hat aber auch mit der erfolgreichen Kapitalerhöhung zu tun, denn danach stieg die Nachfrage nach unseren Aktien von institutioneller Seite nochmals kräftig an.

Wir platzierten am 10. November 2005 im „Accelerated Bookbuilding“-Verfahren 1.562.499 neue Aktien unter teilweiser Ausnutzung des 2004 von der Hauptversammlung geschaffenen genehmigten Kapitals. Mit einem Ausgabepreis von 43,00 € je Aktie erzielten wir einen Bruttoemissionserlös von rund 67,2 Mio. €

Nebenbei bemerkt: Am 2., 3. und 7. November wurde die Aktie der Deutsche EuroShop sogar zu Kursen unter 43,00 € gehandelt. Für jemanden, der diese Kurse für attraktiv hält, gab es also über die Börse mehrere Gelegenheiten, zuzugreifen.

Chart 12:

Langfristig positive Aktienperformance

Um Ihnen als Aktionären aber nicht nur von Zeiten sinkender Kurse zu berichten: 2005 war auch in Bezug auf den Aktienkurs das beste seit unserem Börsengang. Im Jahresvergleich erhöhte sich der Kurs unserer Aktie um 23,2 %. Rechnet man die ausgeschüttete Dividende in Höhe von 1,92 € je Aktie hinzu, ergibt sich eine Performance von 28,2 %. Im Vergleich mit unseren europäischen Peer-Group-Unternehmen liegt die Deutsche EuroShop-Aktie mit dieser Entwicklung – trotz Kursrückgang von August bis November und Kapitalerhöhung – an der Spitze.

Auch den langfristigen Vergleich mit dem Leitindex für Unternehmen aus der 2. Reihe, dem MDAX, brauchen wir nicht zu scheuen: Auf 6- und 12-Monatssicht haben wir den MDAX geschlagen, auf 3 und auf 5 Jahre gesehen liegen wir gleichauf und sind zur selben Performance gekommen – nur in einem wesentlich ruhigeren Fahrwasser. Der Wellengang war nicht so stark, unsere Investoren konnten meist ruhiger schlafen. So gehört es sich für eine Immobilienaktie.

Chart 13:

Aktionärsstruktur

Die Aktien aus der Kapitalerhöhung wurden zu 40 % in Deutschland, zu 45 % in Europa, vor allem in Frankreich und in der Schweiz, und zu 15 % in den USA sowie anderen Staaten platziert.

Die Familie Otto hat nicht an der Kapitalerhöhung teilgenommen und wurde daher von 21,2 % auf 19,3 % verwässert. Sie hält unverändert 3.318.438 Aktien. Herr Alexander Otto hat durch die leihweise Zurverfügungstellung seiner Aktien die schnelle Umsetzung der Transaktion ermöglicht und deren Erfolg garantiert. Herr Otto, an dieser Stelle noch einmal vielen Dank für Ihre Unterstützung!

Unsere Aktionärsstruktur hat sich auch durch die Kapitalerhöhung verändert. Der Anteil der institutionellen Investoren hat sich von 30 % auf 50 % weiter erhöht, während der Anteil ausländischer Investoren stark von 13 % auf 27 % gestiegen ist. Unsere intensiven Investor Relations-Aktivitäten, speziell im Ausland, trugen ihr Übriges dazu bei: Im vergangenen Jahr

haben wir die Deutsche EuroShop auf elf Roadshows sowie auf zehn großen Kapitalmarktkonferenzen einem internationalen Investorenpublikum präsentiert und zahlreiche Einzelgespräche geführt. Dabei haben wir nicht nur die Beziehungen zu unseren Aktionären gepflegt, sondern auch wertvolle neue Investorenkontakte geknüpft. Um unsere IR-Aktivitäten künftig noch zu intensivieren und dem weiter steigenden Anlegerinteresse gerecht zu werden, haben wir den Bereich Kommunikation mit Herrn Nicolas Lissner auch personell verstärkt. Herr Lissner, auch an sie: Willkommen an Bord!

Um nun das Thema Kapitalerhöhung 2005 abzuschließen: Ich versichere Ihnen: Für künftige Kapitalmaßnahmen ist es unser erklärtes Ziel, auch unsere Altaktionäre eng einzubinden und ihnen die Möglichkeit einer Beteiligung zu geben. Insbesondere dann, wenn wir über eine größere Kapitalerhöhung nachdenken.

Chart 14:

Ergebnisse 2005

Sehr geehrte Damen und Herren, ich komme zu den Ergebnissen 2005. Die Deutsche EuroShop blickt auf das beste Geschäftsjahr ihres Bestehens zurück. Nach wie vor sind wir mit unseren Shoppingcentern sehr gut aufgestellt.

Chart 15:

2005: Rekordjahr

Die Umsatzerlöse im Konzern erhöhten sich im Geschäftsjahr 2005 um 17,4 % von 61,4 Mio. € auf 72,1 Mio. €. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die neu eröffneten Shoppingcenter zurückzuführen. Die Árkád Pécs in Ungarn und das Phoenix-Center Hamburg wurden im Laufe des Jahres 2004 eröffnet und trugen nun im gesamten Berichtsjahr zum Konzernumsatz bei. Das im Februar 2005 eröffnete Forum Wetzlar erwirtschaftete erstmals Umsatzerlöse.

Die Leerstandsquote lag wie schon im Vorjahr unter 1 %. Der Wertberichtigungsbedarf aus Mietausfällen war mit rund 0,2 Mio. € (exakt 217 T€) oder 0,3 % der Umsatzerlöse auf einem Niveau, das die Qualität des Centermanagements eindrucksvoll bestätigt.

Insgesamt erhöhte sich 2005 das Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 49,8 Mio. € um 15,6 % auf 57,5 Mio. €.

Chart 16:

Bewertungsergebnis

Das Bewertungsergebnis stieg im Vorjahresvergleich um 41,9 Mio. €, von 8,0 Mio. € auf 49,9 Mio. €. Unsere neu eröffneten Center in Hamburg und Wetzlar wurden erstmals mit dem Verkehrswert angesetzt. Hieraus konnten Bewertungsgewinne in Höhe von 33,8 Mio. € verbucht werden. Aber auch die Bewertungen der Bestandsobjekte haben zu wesentlich höheren Erträgen im Konzern geführt. Diese Objekte erzielten Wertzuwächse von 25,2 Mio. €. Lediglich ein deutsches Objekt wurde um 6,6 Mio. € abgewertet. Vom Bewertungsergebnis wird der im Berichtsjahr angefallene Aufwand von 2,5 Mio. € für Investitionen in diese Objekte abgezogen.

Ich bin richtig „froh“, dass ein Objekt abgewertet wurde, weil das uns allen in Erinnerung ruft, dass das Bewertungsergebnis nicht nur eine Richtung kennt.

Chart 17:

Anteil Konzernaktionäre am Konzernergebnis

Unter Berücksichtigung dieses Bewertungsergebnisses erhöhte sich das Ergebnis vor Steuern von 37,3 Mio. € um 117,6 % auf 81,1 Mio. €. Nach Abzug der Ertragsteuern in Höhe von 19,3 Mio. € und sonstiger Steuern in Höhe von 0,1 Mio. € ergibt sich ein Konzernergebnis von 61,7 Mio. €. Davon entfallen auf Sie als Konzernaktionäre 48,7 Mio. € gegenüber 27,7 Mio. € im Vorjahr: eine Steigerung um 76 %.

Chart 18:

Ergebnis je Aktie

Der unverwässerte Gewinn je Aktie lag bei 3,09 € gegenüber 1,78 € im Vorjahr. Davon entfallen 1,24 € je Aktie auf das operative Geschäft und 1,85 € auf das Bewertungsergebnis.

Der Rückgang des operativen Gewinns erklärt sich übrigens durch die im Vorjahr einmalig erzielten Veräußerungs- und Währungsgewinne.

Chart 19:

Dividendenpolitik

Unter Tagesordnungspunkt 2 der heutigen Hauptversammlung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen vor, den Bilanzgewinn von 34.374.998 € in voller Höhe auszuschütten. Dies entspricht einer von 1,92 € auf 2,00 € erhöhten Dividende je Aktie. Und wie Sie wissen: Unsere Dividende ist weiterhin komplett steuerfrei. Auf Basis der gegenwärtigen Steuergesetzgebung wird die Steuerfreiheit unverändert auch für die nächsten Jahre gegeben sein.

Chart 20:

Bilanzstruktur

Wie spiegeln sich diese Ergebnisse in der Bilanz wider?

Die Bilanzsumme des Konzerns hat sich im Berichtsjahr um 173,4 Mio. € auf 1,544 Mrd. € erhöht.

Das Anlagevermögen ist im Jahresvergleich per saldo um 123,8 Mio. € auf 1.327,0 Mio. € gestiegen. Die Investitionen in das Sachanlagevermögen – das sind die Investitionsausgaben für die in Bau befindlichen Shoppingcenter – beliefen sich 2005 auf 56,2 Mio. €. Des Weiteren haben sich die Marktwerte der Immobilien um 52,5 Mio. € erhöht. Insgesamt wurden neue Beteiligungen in Höhe von 11,8 Mio. € erworben und den nach IAS 39 gehaltenen Beteiligungen wurden 3,3 Mio. € zugeschrieben.

Die liquiden Mittel betragen am Bilanzstichtag 197,2 Mio. €. Die Liquidität setzt sich aus Geldbeständen in Höhe von 175,2 Mio. € und Geldmarktfondsanteilen in Höhe von 22,0 Mio. € zusammen. Die Erhöhung der liquiden Mittel gegenüber dem Vorjahr um 46,9 Mio. € ist vor allem auf die Kapitalerhöhung im November 2005 zurückzuführen. Dem Eigenkapital der Deutsche EuroShop sind hieraus 65,9 Mio. € zugeflossen. Dem gegenüber standen wesentliche Mittelabflüsse für abgerechnete Bauleistungen bzw. Verbrauch von

Rückstellungen in Höhe von 16,6 Mio. € und diverse kleinere Positionsveränderungen in Höhe 2,4 Mio. €

Das Eigenkapital hat sich im Berichtsjahr um rund 103,0 Mio. € auf 787,4 Mio. € erhöht. Aus der Kapitalerhöhung stammen 65,9 Mio. €, aus Zuschreibungen der nach IAS 39 ausgewiesenen Beteiligungen 3,3 Mio. €. Zudem hat sich der Eigenkapitalanteil unserer Minderheitsgesellschafter um 13,5 Mio. € erhöht. Der verbleibende Betrag ergibt sich im Wesentlichen aus dem Ausweis eines höheren Konzernergebnisses als im Vorjahr. Die Dividendenzahlung im Juni 2005 dagegen reduzierte das Eigenkapital.

Die Eigenkapitalquote lag zum 31.12.2005 bei soliden 51 %.

Chart 21:
Net Asset Value

Auf Basis des Konzernjahresabschlusses ergab sich zum 31. Dezember 2005 ein um 16 % erhöhter Net Asset Value von 794,5 Mio. € gegenüber 686,8 Mio. € im Vorjahr. Auf Basis der um 10 % erhöhten Aktienzahl stieg der NAV je Aktie von 43,96 € um 5 % auf 46,22 €.

Chart 22:
Ausblick 2006

Sehr geehrte Damen und Herren, das war meine Zusammenfassung des Geschäftsjahres 2005. Sie fragen sich sicher: Was bringt die Zukunft für die Deutsche EuroShop?

Leider habe ich keine Glaskugel, aber ich kann Ihnen berichten, wie das laufende Jahr für uns begonnen hat und was wir uns für 2006 vorgenommen haben.

Chart 23:
Satzungsänderungen

Ich möchte mit den Ihnen heute zur Abstimmung vorgeschlagenen Satzungsänderungen beginnen. Zum Teil handelt es sich dabei um „Modernisierungen“ der Satzung, zum Teil um

Vorratsbeschlüsse, die unserem Unternehmen jederzeitige flexible Aktionsfähigkeit sichern sollen.

Letzteres haben wir besonders bei Tagesordnungspunkt 6, in dem es um die Schaffung der Voraussetzungen zur Begebung von Wandelschuldverschreibungen geht.

Eine angemessene Kapitalausstattung ist eine wesentliche Grundlage für die Weiterentwicklung und ein erfolgreiches Marktaufreten der Gesellschaft. Durch den Beschluss wird der Verwaltung ein hinreichend flexibles Finanzierungsinstrument in die Hand gegeben. Der Vorstand soll ermächtigt werden, mit Zustimmung des Aufsichtsrats an Fremdkapitalgeber der Gesellschaft Wandelschuldverschreibungen auszugeben. Der Inhaber der Wandelschuldverschreibung kann seinen Anspruch auf Rückzahlung des Nennbetrages gegen Aktien umtauschen. Das eingelegte Kapital steht der Gesellschaft danach dauerhaft zur Verfügung. Dem Wandlungsrecht einerseits steht eine niedrigere Verzinsung andererseits gegenüber.

Durch die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen kann die Gesellschaft damit je nach aktueller Marktlage attraktive Finanzierungsmöglichkeiten und -konditionen nutzen, um dem Unternehmen Kapital mit niedriger Verzinsung zufließen zu lassen. Als Zusatzinformation möchte ich Ihnen sagen, dass es neben Aktien- und Rentenfonds auch sehr viele Fonds gibt – speziell in den USA –, die sich auf Investments in Wandelschuldverschreibungen, kurz Wandelanleihen oder auch Convertibles genannt, konzentrieren. Da in den nächsten Jahren viele Wandelanleihen auslaufen, ist zu erwarten, dass die Nachfrage höher als das Angebot sein wird. Das wären für uns gute Rahmenbedingungen für eine günstige Refinanzierung unseres Wachstums.

Kommen wir zu den modernisierenden Satzungsänderungsvorschlägen: § 60 Abs. 3 Aktiengesetz eröffnet die Möglichkeit zu einer flexiblen Ausgestaltung der Gewinnbeteiligung, sofern hierfür eine satzungsmäßige Grundlage geschaffen ist (so genannte „Öffnungsklausel“). Gerade für neue, durch eine Kapitalerhöhung auch z.B. aus genehmigtem oder bedingtem Kapital geschaffene Aktien kann damit die Möglichkeit geschaffen werden, dass neue Aktien beispielsweise nicht am Gewinn des gesamten Geschäftsjahres ihrer Entstehung, sondern z.B. nur einer Teilperiode teilhaben.

Um der Gesellschaft diese Möglichkeit einer grundsätzlich flexiblen Ausgestaltung der Gewinnbeteiligung zu eröffnen – beschränkt auf neue, durch Kapitalerhöhung zu schaffende Aktien; die derzeit bereits existierenden Aktien sind hiervon nicht betroffen – soll am Ende

von § 4 der Satzung („Grundkapital und Aktien“) eine derartige Öffnungsklausel angefügt werden. Diesen Vorschlag bringen wir unter Tagesordnungspunkt 7 zur Abstimmung.

Mit den unter Tagesordnungspunkt 8 zur Abstimmung vorgeschlagenen Satzungsänderungen möchten wir die Satzung der Gesellschaft in Einklang mit den Bestimmungen des Gesetzes zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts, kurz UMAG, bringen. Gleichzeitig sollen die Änderungen den Anmeldevorgang zur Hauptversammlung klarer ausgestalten.

Wir bitten Sie um Ihre Zustimmung zu den dargestellten Satzungsänderungsvorschlägen.

Chart 24:

Portfolio-News

Zu den Neuigkeiten aus unserem Portfolio aus den ersten Monaten des Geschäftsjahres 2006: Am 29. März haben wir die Eröffnung des 1. Shoppingcenters der Deutsche EuroShop in Österreich gefeiert: Die City Arkaden Klagenfurt waren nach eineinhalbjähriger Bauzeit fertig gestellt. Am Eröffnungstag empfingen die rund 120 Fachgeschäfte, Cafés und Restaurants auf drei Ebenen rund 70.000 Besucher. Alle Ladenflächen waren bereits seit Oktober 2005 langfristig vermietet. Falls Sie einmal am Wörthersee Urlaub machen, sollten Sie einen Besuch der City Arkaden einplanen. Ich denke, sowohl der Wörthersee als auch die City Arkaden sind einen Kurzurlaub wert.

In Hameln wurde am 12. April 2006 mit dem ersten Spatenstich der Bau der Stadt-Galerie begonnen. Es ist aktuell unser einziges in Bau befindliches Objekt. Ebenfalls Mitte April haben wir – wie bereits lange angekündigt – unser französisches Center Shopping Etrembières in Annemasse verkauft. Wir erwarten daraus für das zweite Quartal einen zusätzlichen Ergebnisbeitrag von mindestens 3,5 Mio. € nach Steuern.

Chart 25:

Ausblick

Auch beim Umsatz und Ergebnis setzt sich der positive Trend aus 2005 fort: Mit einem Umsatz von 22,7 Mio. € konnten wir in den ersten drei Monaten 2006 das Vorjahresquartal um 31 % übertreffen. Das währungsbereinigte EBIT mit 19,0 Mio. € um 39 %.

Für das Gesamtjahr gehen wir von einer Steigerung des Umsatzes um 26 % auf 91-94 Mio. € aus. Das währungsbereinigte EBIT sollte gemäß unseren Planungen um 23 % auf 72-75 € steigen, d.h. die Steigerungen gegenüber den Vorquartalen wird sich bis Ende des Jahres leicht abschwächen.

Das währungsbereinigte Ergebnis vor Steuern und ohne Bewertungseinflüsse sehen wir um 15 % höher bei 37-40 Mio. €. Im 1. Quartal 2006 lag es bereits bei 10,4 Mio. €.

Wir halten unsere Prognosen, die wir zu Jahresbeginn abgegeben haben, also auch nach dem Verkauf des französischen Centers aufrecht. Derzeit beschäftigen wir uns parallel zur Suche nach neuen attraktiven Investmentobjekten mit dem Verkauf des italienischen Centers. Einen Vertragsabschluss erwarten wir aber erst im 4. Quartal.

Wir sind bereits jetzt zuversichtlich, auch für das Geschäftsjahr 2006 eine steuerfreie Dividende von 2,00 € je Aktie ausschütten zu können.

Chart 26:

Resümee

Lassen Sie mich meine heutigen Ausführungen noch einmal kurz zusammenfassen:

Im vergangenen Geschäftsjahr 2005 haben wir erneut:

1. den Umsatz und das Konzernergebnis weiter gesteigert,
2. eine attraktive Rendite für unsere Aktionäre erwirtschaftet
3. das Wachstum vorangetrieben und
4. einen Mehrwert im Unternehmen geschaffen.

Dies ist einerseits die Grundlage, andererseits die Messlatte für das nun laufende Geschäftsjahr. 2005 wird aus heutiger Sicht ein weiterer Schritt in eine renditestarke Zukunft der Deutsche EuroShop.

Zum Abschluss meiner Hauptversammlungsrede möchte ich gemeinsam mit Herrn Borkers dem gesamten Team der Deutsche EuroShop für den herausragenden Einsatz danken. Ohne dieses Engagement wären wir heute nicht da, wo wir sind. Vielen Dank Frau Kaiser, Frau Schäfer, Herr Kiss und Herr Lissner.

Ein aktuelles Beispiel einer Klasse Teamleistung ist, dass Herr Kiss und ich gestern Abend im Rahmen einer Galaveranstaltung vom Wirtschaftsmagazin Capital und der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) nach 2004 nun zum zweiten Mal den 1. Preis für die beste Investor Relations-Arbeit aller im MDAX gelisteten Unternehmen entgegen nehmen durften.

In einem solchen Team zu arbeiten, macht als Vorstand großen Spaß. Aber nicht nur unser Mitarbeiterteam ist gut. Der Aufsichtsrat ist ein weiteres gutes Team. Da gerade die Weltmeisterschaft stattfindet, sollte ich betonen, dass wir trotz aller Corporate Governance-Auflagen nur Freundschaftsspiele ausrichten. Fouls gibt es keine, sondern stets Fairplay. Daher möchte ich auch an den Aufsichtsrat einen herzlichen Dank richten. Ich freue mich auf die Fortsetzung unserer guten Zusammenarbeit zum Wohle der Deutsche EuroShop.

Sie, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, bilden das dritte gute Team, mit dem wir gerne zusammenarbeiten. Danke, dass Sie auf uns setzen und uns vertrauen. Wir werden auch in Zukunft vollen Einsatz zeigen.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.