



Deutsche EuroShop AG

**Rede von Claus-Matthias Böge,
Mitglied des Vorstandes der
Deutsche EuroShop AG,
anlässlich der Hauptversammlung
am 18. Juni 2003 in Frankfurt am Main**

Es gilt das gesprochene Wort

Eigentlich wollte Ihnen heute mein Kollege Jürgen Wundrack über das Geschäftsjahr 2002 und die Perspektiven der Deutsche EuroShop AG berichten. Sein plötzlicher Tod hat nun dazu geführt, dass ich diese Aufgabe für ihn übernehme.

Chart 1: Jürgen Wundrack

Herr Wundrack war ein überaus erfahrener und lebendiger Zeitgenosse, mit dem die Zusammenarbeit viel Spaß gemacht hat. Sein Erfahrungsschatz deckte das gesamte Spektrum der Eigenkapitalfinanzierung von Immobilien ab. Er hat die Entwicklung des geschlossenen Immobilienfonds bei der Deutsche Bank Gruppe seit Mitte der 70-er Jahre intensiv begleitet, wechselte dann zu den offenen Immobilienfonds, wo er bis zu seinem Ausscheiden aus den Diensten der Deutsche Bank zehn Jahre lang dieses Kapitalanlageprodukt maßgeblich vorangetrieben hat, um schließlich am Ende seiner beruflichen Laufbahn mit der Deutsche EuroShop der Immobilien AG zum Erfolg zu verhelfen.

Ich verliere mit Herrn Wundrack einen leidenschaftlichen Gesprächspartner. Bei unseren engagierten Diskussionen habe ich ihn stets als freundlichen und fairen Kollegen kennen gelernt, der Kompromisse suchte und immer eine Portion Humor mit ins Spiel brachte. Er wird uns bei der EuroShop sehr fehlen.

Chart 2: Standort Hamburg

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Geschäftspartner, Freunde des Hauses und Vertreter der Medien,

die Deutsche EuroShop AG hat sich in den vergangenen 1 ½ Jahren sehr verändert. Die ursprüngliche Konzeption der EuroShop sah vor, dass die Gesellschaft alle operativen Funktionen von externen Dienstleistern erbringen lässt. Mitte 2002 sind wir zusammen mit der DB Real Estate zu dem Ergebnis gekommen, dass unser bisheriges Konzept des extensiven Outsourcings die Akzeptanz am Kapitalmarkt beeinträchtigt.

Die Deutsche EuroShop sollte auf eigenen Füßen stehen, laufen lernen und mit einer eigenen Mannschaft das Geschäft betreiben. Wir haben nach dieser Entscheidung ein Büro in Hamburg angemietet, qualifizierte Mitarbeiter eingestellt und die Funktionen, die von der DB Real Estate im Rahmen eines Geschäftsbesorgungsvertrages erbracht wurden, sukzessive übernommen. Für den Standort Hamburg sprach die Tatsache, dass acht unserer elf Shoppingcenter von der ECE Projektmanagement von Hamburg aus betreut werden.

Inzwischen sehen wir, dass unsere Entscheidung richtig war. Das Interesse an der EuroShop von privater und institutioneller Seite ist deutlich gestiegen, so dass wir zuversichtlich in die Zukunft schauen.

Chart 3: Highlights

Kommen wir zu den Highlights des abgelaufenen Geschäftsjahres, die ich Ihnen in meiner heutigen Präsentation detailliert darstellen werde:

1. Erwerb von zwei weiteren Shoppingcentern in Deutschland (Hamm) und Ungarn (Pècs)
2. planmäßige Eröffnung des City-Point Kassel, der Altmarkt-Galerie Dresden und des Rhein-Neckar Zentrums Viernheim
3. operative Ergebnisverbesserung von 37 % gegenüber 2001

4. Umsetzung des Corporate Governance Kodex
5. 2003: Aufnahme in den Prime Standard und Nominierung für den SDAX
6. Gesamtperformance in 2002 von +8 % gegenüber dem DAX mit -44 %

Chart 4: Erwerb von zwei Shoppingcentern: Hamm

Im Frühjahr vergangenen Jahres haben wir eine Mehrheitsbeteiligung am Allee-Center in Hamm/Westfalen erworben. Hierüber hatten wir bereits in der letzten Hauptversammlung berichtet. Zum Jahresende 2002 waren wir an dem Objekt mit 86,8 % beteiligt. Im ersten Halbjahr 2003 wurden drei weitere Kommanditanteile übernommen, so dass wir aktuell 87,7 % der Gesellschaft halten. Das Gesamtinvestment für diese Beteiligung beläuft sich auf rund 96 Mio. €, von denen 34 Mio. € als Barkaufpreis einschließlich Nebenkosten und 62 Mio. € durch Übernahme der anteiligen langfristigen Bankverbindlichkeiten geleistet wurden.

In 2002 haben wir aus dieser Beteiligung eine Ausschüttung von 2,3 Mio. € erhalten. Dies entspricht einer Verzinsung von 6,8 % auf das eingesetzte Kapital.

Das Objekt ist voll vermietet. Als in 2002 40 Mietverträge ausliefen, konnten wir neue Sortimente und Betreiber zur Branchenoptimierung in das Center aufnehmen. Mit den Bestandmietern schlossen wir neue langfristige Mietverträge ab. Dadurch konnte im Ergebnis das Erscheinungsbild von 50 % der im Allee-Center Hamm ansässigen Einzelhandelsgeschäfte auf den neuesten Stand gebracht werden. Daneben haben wir die Markthalle, in der die Lebensmittelanbieter angesiedelt sind, vollständig modernisiert. Diese Maßnahme wurde aus der in den vergangenen Jahren aufgebauten Liquiditätsreserve der Gesellschaft finanziert.

Chart 5: Erwerb von zwei Shoppingcentern: Pécs

Im November vergangenen Jahres haben wir eine Beteiligung von 50% an dem im Bau befindlichen Shoppingcenter Pécs Árkád übernommen. Dieses Objekt realisieren wir zusammen mit der HGA Capital, einem Unternehmen der Hamburgischen Landesbank, das die übrigen 50 % übernommen hat und im Rahmen eines ge-

geschlossenen Immobilienfonds im Februar dieses Jahres innerhalb weniger Wochen bei Privatanlegern platziert hat.

Warum investieren wir in Pècs?

Die Universitätsstadt Pècs ist mit 160.000 Einwohnern die fünftgrößte Stadt Ungarns und städtischer Mittelpunkt für die Südwestregion Ungarns, die über ein Einzugsgebiet von mehr als einer halben Million Einwohnern verfügt. Das Shoppingcenter wird unmittelbar an die Fußgängerzone der Stadt angrenzend errichtet. Pècs hat eine über 2000jährige Geschichte, zieht viele Touristen und liegt an einem zentralen Verkehrsknotenpunkt.

Der Standort ist erstklassig. Dies ist sicherlich nicht zuletzt auch der Grund dafür, dass die vermietbare Fläche von rund 34.000 qm ein knappes Jahr vor der Eröffnung im Frühjahr 2004 bereits zu 78 % vermietet ist. Namen wie MediaMarkt, Giacomelli, Douglas, Esprit, Reno, Roßmann, Salamander, Mango und Deichmann vermitteln einen Eindruck von der Qualität und Bonität der Mieter, mit denen das Objekt im Frühjahr 2004 an den Start gehen wird.

Chart 6: Planmäßige Eröffnung: City-Point Kassel

Der City-Point in Kassel wurde pünktlich zum Auftakt des Ostergeschäftes Ende Februar 2002 eröffnet. Das Shoppingcenter entwickelt sich zum attraktiven Mittelpunkt der Kasseler Innenstadt. Dies ist nicht zuletzt auch darauf zurückzuführen, dass die ECE den City-Point nicht nur hervorragend managt, sondern inzwischen mit der Stadt Kassel dafür sorgt, dass der imposante Königsplatz wieder zum Mittelpunkt Kassels gemacht wird.

So findet in diesem Jahr zum zweiten Mal der Beach Soccer Cup statt. Für diejenigen von Ihnen, die Beach Soccer nicht kennen: es handelt sich um ein Fußballspiel, das auf einem eigens dafür aufgeschüttetem Sand – wie an einem Strand – stattfindet. Beach Soccer-Turniere werden mittlerweile in einer Reihe von Städten durchgeführt und finden großen Anklang beim Publikum.

Wenn Sie sich jetzt fragen, warum ich Ihnen davon berichte, dann aus dem Grunde, dass diese Veranstaltung ein Beispiel dafür ist, wie in all unseren Shoppingcentern – oder wie in Kassel direkt vor der Tür auf einem öffentlichen Platz – das ganze Jahr über laufend attraktive Veranstaltungen durchgeführt werden, die immer wieder eine Vielzahl von Menschen in unsere Objekte ziehen. Alles potenzielle Kunden unserer Mieter in den Shoppingcentern.

Chart 7: Planmäßige Eröffnung: Altmarkt-Galerie Dresden

Die Bilder der Hochwasserkatastrophe im Sommer 2002 sind Ihnen sicher noch in Erinnerung. Über Tage und Wochen haben wir gebannt und geschockt die Nachrichten verfolgt oder waren - wie mein Kollege Wundrack - sogar vor Ort.

Wir haben das Geschehen rund um Dresden mit besonderer Aufmerksamkeit verfolgt, weil inmitten der Altstadt Dresdens am 18. September die Altmarkt-Galerie eröffnet werden sollte und viele hundert Menschen mit Hochdruck auf die Eröffnung zuarbeiteten. Dabei war die Elbe selbst weniger bedrohlich als das ständig steigende Grundwasser, das uns fast gezwungen hätte, die Tiefgaragengeschosse zu fluten, damit das Gebäude nicht, wie damals der berühmte Schürmannbau in Bonn, vom Grundwasser aus der Verankerung gerissen wurde. Dies war eine außerordentlich brenzlige Situation, denn das Fluten der Tiefgarage hätte dazu geführt, dass die Eröffnung um mindestens sechs Monate verzögert worden wäre. Sie können sich sicherlich vorstellen, dass dies einen enormen Schaden zu Folge gehabt hätte. Als dann die Nachricht kam, die Gefahr sei gebannt – und dies passierte wirklich eine Minute vor zwölf – haben wir uns in unserer Erleichterung und Dankbarkeit für diesen Schutzengel entschlossen, der Stadt Dresden, ihren Bürgern und Helfern aus Solidarität 500.000 € zu spenden.

Viele Menschen haben durch die Katastrophe ihr gesamtes Hab und Gut verloren. Während aber fast der gesamte innerstädtische Einzelhandel Dresdens von der Flutkatastrophe betroffen und mit dem Wiederaufbau beschäftigt war, strömten die Menschen zum Einkaufen alle in unser Shoppingcenter. Es war – trotz aller traurigen Einzelschicksale – ein Traumstart für die Altmarkt-Galerie. In den ersten vier Monaten haben wir von einer Reihe von Mietern neben der Mindestmiete zusätzliche Um-

satzmieten einnehmen können, die 7 % der Gesamteinnahmen aus diesem Objekt ausmachen. Auch wenn wir dieses Ergebnis nun nicht automatisch in die Zukunft projizieren können, so ist zumindest festzuhalten, dass unsere Mieter genau wie wir hochzufrieden sind. Und das ist für die Zukunft sehr wichtig.

Chart 8: Planmäßige Eröffnung: Rhein-Neckar Zentrum Viernheim

Das größte Investment der EuroShop ist zur Zeit das Rhein-Neckar Zentrum. Über zwei Jahre wurde dieses Objekt von Grund auf modernisiert und erweitert. Davor befand sich das Objekt im Originalzustand des Eröffnungsjahres 1972. Bis auf wenige Teilbereiche, in denen wir aufgrund der mietvertraglichen Situation keine Maßnahmen durchführen konnten, finden Sie heute das Rhein-Neckar Zentrum als modernen Einkaufsmittelpunkt der Rhein-Neckar Region. Dafür wurden 85 Mio. € investiert.

Die Fertigstellung der Gesamtbaumaßnahmen war für Februar 2003 geplant. Es gelang dann aber, die Arbeiten bereits Ende November 2002 abzuschließen und so konnte viel Geld eingespart werden. Dadurch war es uns möglich, mit der Modernisierung eines der letzten unrenovierten Teile mit rund 4.000 qm Mietfläche zu beginnen. Bis Herbst sollten die Arbeiten auch hier abgeschlossen sein. Die Fläche ist bereits vollständig vermietet – bis auf eine kleine Lagefläche von rund 100 qm. Ein größerer Mietbereich mit 1.900 qm für einen Schuhanbieter sowie acht kleinere Läden aus unterschiedlichen Branchen runden den Branchenmix zukünftig ab.

Nach den bisherigen Erfahrungsberichten bestätigt sich, dass das Rhein-Neckar Zentrum nach der zweijährigen Modernisierung deutlich an Anziehungskraft gewonnen hat und neue Käuferschichten als Kunden gewonnen wurden und weiter gewonnen werden.

Chart 9: Operative Ergebnisverbesserung von 37 % gegenüber 2001 (AG-GuV)

Die Diskussion über die Steigerung des Preisniveaus mit Einführung des Euro und die Zurückhaltung der Konsumenten aus Sorge vor dem Verlust des Arbeitsplatzes haben dem Einzelhandel im letzten Jahr erheblich zugesetzt. Der Gesamtumsatz des

deutschen Einzelhandels ist nach Auskunft des Statistischen Bundesamtes um 1,9% auf 321 Mrd. € geschrumpft. Das erste Quartal 2003 zeigt noch keine Trendwende, aber die in den letzten Wochen veröffentlichten Zahlen für April und Mai deuten ein langsames Auslaufen des negativen Trends an.

Allerdings handelt es sich hierbei um eine bundesweite Betrachtung, die auch Peripherien mit einbezieht. Da die Deutsche EuroShop AG aber ausschließlich an innerstädtischen 1a-Lagen und etablierten Standorten beteiligt ist, sind diese Entwicklungen unbedingt zu beobachten, aber nicht unmittelbar besorgniserregend. Dies verdeutlichen sowohl die Vollvermietung sämtlicher Einzelhandelsflächen der Shoppingcenter als auch die geringen Mietausfälle von rund 1 % der Mieterlöse im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Dennoch ist die erhöhte Preissensibilität der Konsumenten nicht zu unterschätzen. Der „Teuro“ und die so genannte „gefühlte Inflation“ waren die Reizbegriffe des vergangenen Jahres. Die Wirtschaftskrise, die politischen Unwägbarkeiten und die Flutkatastrophe trübten das ohnehin schlechtere Konsumklima weiter. Es ist festzustellen, dass durch diese Situation der Wettbewerb und die Anzahl der Insolvenzen spürbar gestiegen sind.

Trotz der verbreiteten Einstellung „Geiz ist geil“ (so ein Slogan eines unserer Mieter), gibt es in diesen schwierigen Zeiten auch Gewinner, die die Krise als Chance nutzen, wie die stark expandierenden Filialisten von Esprit über H & M bis hin zu Zara. Anbieter mit einem ausgeprägten Preis-Leistungsprofil, wie Aldi und Lidl, aber auch C & A gehören ebenfalls zu den Krisenprofiteuren.

Unsere Beteiligungserträge aus den Shoppingcentern liegen mit 23,1 Mio. € um 83 % über dem Vorjahr und um 15 % über dem Plan – ungeachtet der schwierigen Situation des Einzelhandels. Die Abweichung von 3,0 Mio. € ist darauf zurückzuführen, dass die Restausschüttungen der Beteiligungsgesellschaften aus dem Geschäftsjahr 2001, die bei der Deutsche EuroShop AG erst im Geschäftsjahr 2002 ertragswirksam wurden, mit 1,3 Mio. € deutlich über den entsprechenden Planzahlen lagen. Weitere 1,7 Mio. € wurden im Wesentlichen durch höhere Zinserträge bei gleichzeitig niedri-

geren Kosten, durch eine höhere Beteiligungsquote sowie eine Veränderung der Darlehensstruktur beim Allee-Center in Hamm erwirtschaftet.

Im Vergleich zum Vorjahr sind die Zinserträge aufgrund der getätigten Investitionen um 2,4 Mio. € gesunken. Insgesamt konnten wir das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der AG – die wichtigste Erfolgskennzahl, denn hierbei handelt es sich um die verdiente und ausschüttungsfähige Liquidität, den so genannten Free Cash Flow – um 37 % von 18,1 Mio. € auf 24,8 Mio. € steigern.

Die Rückstellungen für latente Steuern wurden wie im Vorjahr gebildet und um 6,5 auf 14,2 Mio. € aufgestockt, obgleich entsprechende Steuerzahlungen erst bei Veräußerung einer Immobilie anfallen.

Den Jahresüberschuss konnten wir um 27 % auf 18,3 Mio. € steigern. Durch Entnahme aus der Kapitalrücklage in Höhe von 12,6 Mio. € ergibt sich ein Bilanzgewinn von 30 Mio. €. Die Höhe der Entnahme aus der Kapitalrücklage trägt dem Umstand Rechnung, dass die latente Steuerrückstellung aus heutiger Sicht einen Reservecharakter hat und darüber hinaus die erzielten Senkungen bei den Investitionskosten teilweise an die Aktionäre zurückgezahlt werden können.

Die in der Investitionsphase erzielten Kostenreduzierungen der in den vergangenen zwei Jahren fertiggestellten Shoppingcenter belaufen sich – bezogen auf den Anteil der Deutsche EuroShop AG – auf rund 19 Mio. €, von denen knapp 14 Mio. € in 2002 an uns ausgeschüttet wurden. Die Beteiligungsbuchwerte wurden entsprechend gemindert. Der verbleibende Betrag von 5,1 Mio. € wird für nicht vorhersehbare Nachinvestitionen in der Anlaufphase der Shoppingcenter bei den Objektgesellschaften belassen. Sollte diese Reserve nicht in Anspruch genommen werden, könnte in zwei bis drei Jahren sicher auch über eine weitere Ausschüttung an die Deutsche EuroShop nachgedacht werden.

Chart 10: Geschäftsverlauf und Lage des Konzerns (GuV)

Im Konzern haben sich die Umsatzerlöse von 22,7 Mio. € im Vorjahr auf 46,5 Mio. € im Geschäftsjahr 2002 mehr als verdoppelt. Sie sind deshalb so deutlich gestiegen, weil die Mieterlöse der fertiggestellten Objekte in Wuppertal und Wolfsburg sowie das Shoppingcenter in Viterbo erstmals für ein ganzes Geschäftsjahr in den Konzernabschluss eingeflossen sind und wir das Allee-Center in Hamm in unser Portfolio aufgenommen haben.

Die ausgewiesenen Erträge aus Beteiligungen sind von 2,8 Mio. € im Vorjahr um 61 % auf 4,5 Mio. € gestiegen. Die Steigerung ist durch die Fertigstellung der Objekte in Kassel und in Dresden und die daraus resultierenden erstmaligen Ausschüttungen zu erklären.

Die Abschreibungen betreffen in voller Höhe planmäßige Abschreibungen. Die Abschreibungen belaufen sich auf 21,6 Mio. € und liegen damit um 9,7 Mio. € über dem Vorjahreswert. Dies ist im Wesentlichen ebenfalls auf die erstmalig für ein volles Geschäftsjahr vorgenommenen Abschreibungen auf die Objekte in Wuppertal, Wolfsburg und Viterbo sowie auf die Akquisition Hamm zurückzuführen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Abschreibungen bei den Inlandsgesellschaften im steuerlich zulässigen Höchstmaß angesetzt wurden.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich um 3,5 auf 12,9 Mio. € reduziert. Was damit zu begründen ist, dass die Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Bau und der Akquisition neuer Shoppingcenter im Berichtsjahr deutlich unter denen des Vorjahres lagen und die höheren laufenden Betriebs- und Verwaltungskosten dieser Shoppingcenter mehr als ausgeglichen werden konnten.

Der Zinssaldo hat sich aufgrund der getätigten Investitionen um 1,7 Mio. € reduziert.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit hat sich im Vergleich zum Geschäftsjahr 2001 um 17,2 auf +4,9 Mio. € verbessert. Nach Abzug der Ertragsteuern (davon latente Ertragsteuer 6,5 Mio. €) und der sonstigen Steuern ergibt sich ein Jahresfehlbetrag von 3 Mio. €, der im Wesentlichen durch die Abschreibungen auf das

Immobilienvermögen verursacht ist und nicht die tatsächliche Ertragssituation der Gesellschaft widerspiegelt. Dies haben wir ausführlich auch im Rahmen einer Überleitungsrechnung im Geschäftsbericht auf den Seiten 37 und 38 ff. erläutert.

Chart 11: Investitionen

Die Deutsche EuroShop AG ist nach den zwei Akquisitionen im Geschäftsjahr 2002 an einem Portfolio aus mittlerweile elf Shoppingcentern in Deutschland, Frankreich, Italien und Ungarn beteiligt. Das anteilige, d.h. mit unserer jeweiligen Beteiligungsquote berechnete Investitionsvolumen über alle Immobilieninvestments erreichte 2002 erstmals einen Wert von über einer Milliarde €. Dabei beträgt das investierte Eigenkapital rund 528 Mio. €. Davon sind derzeit 84 % im Inland und 16 % im europäischen Ausland investiert.

Chart 12: Konzern-Bilanz

Meine Damen und Herren, ich komme nun zur Konzernbilanz. Bei einem Eigenkapital von 556,8 Mio. € und einer Bilanzsumme von einer Milliarde ist die Eigenkapitalquote leicht zu errechnen: Sie liegt bei soliden 56 %. Die liquiden Mittel betragen zum Jahresultimo 154 Mio. €. Von den Gesamtverbindlichkeiten von 420 Mio. € beliefen sich die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zum 31.12.2002 im Konzern auf 409 Mio. € und liegen damit um 112 Mio. € über dem Vorjahr.

Chart 13: Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Zunahme resultiert insbesondere aus der Erstkonsolidierung des Allee-Centers Hamm in Höhe von 71,4 Mio. €, den Restauszahlungen der für die Modernisierungsmaßnahme des Rhein-Neckar-Zentrums aufgenommenen Darlehens in Höhe von 19,1 Mio. € sowie der Aufnahme eines Bankdarlehens der Tochtergesellschaft SCI Val Commerces (Shopping Etrembières) in Höhe von 21,1 Mio. €, das durch Hinterlegung eines entsprechenden Festgeldes der Muttergesellschaft abgesichert ist.

Chart 14: Prognose 2003

Aus heutiger Sicht werden wir in 2003 das geplante Ergebnis von 27,6 Mio. € erreichen. Die Restausschüttungen unserer Beteiligungsgesellschaften aus 2002, die wir in den nächsten Tagen erhalten und die erst in 2003 ergebniswirksam werden, liegen rund eine halbe Million € über dem Plan und bieten uns einen Puffer gegenüber den geringer als erwartet ausfallenden Zinseinnahmen. Wir haben im vergangenen Herbst mit einem Zinssatz von 3,25 % für Geldanlagen kalkuliert. Nun wissen Sie alle, dass das Zinsniveau in den letzten Monaten nochmals deutlich gesunken ist. Derzeit werden unsere Festgelder mit rund 2,3 % verzinst – und das tut weh bei liquiden Mitteln von rund 110 Mio. €.

Im Konzern werden die Mieterträge gegenüber dem Vorjahr um rund 3 % steigen, was insbesondere auf die in 2002 fertiggestellten Großmaßnahmen im Rhein-Neckar Zentrum sowie die kleineren Optimierungsmaßnahmen im Allee-Center Hamm zurückzuführen ist.

Das EBITDA, also das Ergebnis nach Abzug der nicht umlagefähigen Betriebs- und Verwaltungskosten und meines Erachtens eine der wichtigsten Kennzahlen für die Beurteilung von Immobiliengesellschaften, soll um über 20 % in diesem Jahr auf 44,6 Mio. € steigen. Da wir derzeit eine größere und in der Form nicht geplante Dachsanierung im Umfang von 3 Mio. € bei unserem Objekt in Udine, Italien, durchführen, können wir erst nach Abschluss dieser Maßnahme beurteilen (es handelt sich dabei um teilweise komplizierte Änderungen der Dachkonstruktion), in welchem Umfang die entstehenden Kosten zu aktivieren oder aber als Aufwand zu behandeln sind. Sollte der größere Teil dieser Maßnahme als Aufwand zu verbuchen sein, werden wir in unserem handelsrechtlichen Konzernergebnis in 2003 die geplanten Zahlen nicht erreichen. Sollte dies aber (tatsächlich) der Fall sein, hätte dieses keinen Einfluss auf die Dividende, da unsere Beteiligungsgesellschaft in Udine noch über eine ausreichende Liquiditätsreserve verfügt, mit der die Maßnahme finanziert werden soll.

Chart 15: Dividendenkontinuität

Hinsichtlich weiterer Akquisitionen sind wir derzeit optimistisch, dass es uns bis zum Jahresende gelingen wird, die noch vorhandene Liquiditätsreserve von 72 Mio. € in zwei bis maximal drei neue Shoppingcenter zu investieren. Dadurch erreichen wir eine weitere Diversifizierung unseres Portfolios und eine noch größere Ertragskontinuität. Dies ist auch Voraussetzung dafür, dass wir in 2004 ein operatives Ergebnis von geplanten 30 Mio. € erzielen und damit dann erstmalig auch die Dividende verdienen würden.

Was die Dividende betrifft, so können Sie auch hier von Kontinuität ausgehen: Den ursprünglichen Ansatz, das uns zum IPO zur Verfügung gestellte Kapital von 600 Mio. € mit mindestens 5 % zu verzinsen, werden wir weiterhin gewährleisten. Auch in diesem Jahr schlagen wir eine Dividende von 1,92 € zur Abstimmung vor, was einer Ausschüttung von insgesamt 30 Mio. € entspricht. Diese Dividendenpolitik wollen wir gerne beibehalten.

Chart 16: Corporate Governance

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir danken Ihnen für das Vertrauen, das Sie unserer Gesellschaft entgegenbringen. Wir werten dies auch als Anerkennung der hohen Transparenz, zu der wir uns Ihnen gegenüber verpflichtet fühlen. Wir gehen teilweise sogar über die Empfehlungen und Anregungen des so genannten Deutschen Corporate Governance Kodex hinaus.

Dieser wurde – wie Sie wissen – im Februar 2002 verabschiedet und bekam seine gesetzliche Grundlage über die Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz, der durch das Transparenz- und Publizitätsgesetz eingefügt wurde.

Wir haben unsere Entsprechenserklärung im Dezember 2002 abgegeben und im März 2003 durch eigene, auf die Deutsche EuroShop zugeschnittene, Grundsätze erweitert, die Sie auf unserer Website nachlesen können. Wir legen damit ein klares Regelwerk vor, welches das gesamte System einer verantwortungsvollen, auf Wert-

schöpfung ausgerichteten Unternehmensleitung und Unternehmenskontrolle umfasst.

Bei Investoren, Analysten und Journalisten ernteten wir mit dieser – für uns selbstverständlichen – Offenheit bisher Lob und Anerkennung. Wir würden uns wünschen, dass noch viele weitere Aktiengesellschaften diesen Weg mit uns beschreiten, denn nur gemeinsam können wir das lädierte Vertrauen in die Aktie als attraktive Anlagealternative wiederherstellen.

Chart 17: Prime Standard, SDAX und Streubesitz

Zu dieser Vertrauensbildung soll auch die von der Deutsche Börse AG in 2003 vorgenommene Aktienmarktneusegmentierung in Prime und General Standard beitragen. Die Deutsche EuroShop hat zum 15. April 2003 die Zulassung zum Prime Standard erhalten und wird die hohen internationalen Transparenzanforderungen dieses Topsegments erfüllen. So werden wir Sie zukünftig quartalsweise in Zwischenberichten über den Geschäftsverlauf der Deutsche EuroShop AG informieren.

Nur einen Monat nach der Aufnahme in den Prime Standard hat uns die Deutsche Börse bereits als ersten Aufstiegs Kandidaten für den Aktienindex SDAX nominiert. Wir sind zuversichtlich, innerhalb der nächsten Monate in diesen für viele Investoren als Benchmark dienenden SmallCap-Index aufzurücken. Da die Deutsche Bank ihren Anteilsbesitz inzwischen auf unter 23,2 % reduziert hat, wird ein noch höherer Streubesitz-Faktor zur Berechnung der relevanten Marktkapitalisierung herangezogen. Bei einer Marktkapitalisierung von aktuell 520 Mio. € hat sich durch diese Platzierung der Free Float von 176 Mio. € auf 290 Mio. € erhöht. Damit lägen wir im Mittelfeld der MDAX-Unternehmen in Deutschland.

Um unser mittelfristiges Ziel – den Aufstieg in den MDAX – aber zu erreichen, müssen wir die Umsätze in unserer Aktie noch weiter erhöhen bzw. auf dem Niveau der letzten Wochen stabilisieren. Aus diesem Grunde haben wir die Seydler AG als Designated Sponsor engagiert, der im XETRA-Handel permanent und in engen Spannen An- und Verkaufskurse stellt. Seitdem haben sich die Umsätze bereits deutlich belebt. Hatten wir im gesamten Jahr 2002 einen Aktienumsatz von 448.000 Stück

liegen wir in 2003 nach noch nicht einmal sechs Monaten bereits bei 462.000 Stück – sprich: die Umsätze haben sich praktisch verdoppelt. Allein am 11. Juni hatten wir ein Tagesvolumen von über 29.000 gehandelten Aktien, das entsprach einem Wert von knapp einer Million €. Dies ermutigt uns, unseren eingeschlagenen Weg konsequent weiter zu gehen.

Die erfolgreiche breite und kursschonende Platzierung der Aktien aus dem Besitz der Deutschen Bank an über 500 neue Aktionäre trägt nun zukünftig zu einer noch höheren Liquidität der Aktie bei. Hatten wir zu Beginn dieses Jahres rund 3.600 Aktionäre, freuen wir uns mittlerweile über mehr als 4.500 Anteilseigner, was einer Steigerung von rund 25 % entspricht.

Chart 18: Aktienkurs

Entgegen dem allgemeinen Trend an den Kapitalmärkten hat sich der Aktienkurs der Deutsche EuroShop AG im Jahresvergleich sehr stabil entwickelt und notierte mit 31,00 € am 31.12.2002 um 0,50 € über dem Jahresschlusskurs 2001. Im Saldo haben Anleger der Deutsche EuroShop AG im Geschäftsjahr 2002 aus der Kurssteigerung und der Dividende mit diesem Engagement eine Rendite von 8 % auf den Jahresanfangskurs erwirtschaftet, während der DAX im gleichen Zeitraum rd. 44 % verlor. Aktuell notiert unsere Aktie bei rund 32,00 €, ein Plus von rund 3 %.

Mit in Zukunft weiter intensivierten Investor Relations Aktivitäten wollen wir diesen Trend unterstützen. Die von uns im Februar zusammen mit dem Deutschen Aktieninstitut erstmals veranstaltete Anlegermesse im Rhein-Neckar-Zentrum, bei der wir für die Aktie im allgemeinen und die der Deutschen EuroShop im speziellen warben, ist nur eine unserer Möglichkeiten.

Ich nehme mir persönlich viel Zeit, um auf Roadshows und in One-on-Ones die Perspektiven der EuroShop zu erläutern und Investoren zu überzeugen. Dabei konzentrieren wir uns nicht nur auf den deutschen Markt, sondern auch auf das europäische Ausland. Wir sind guter Dinge, dass wir in Kürze von mehreren Analysten unterstützt werden, die die so genannte „Coverage“ der DES-Aktie aufnehmen möchten.

Die Investor Relations-Aktivitäten werden flankiert von einer intensiven Öffentlichkeitsarbeit, um die Bekanntheit unseres Unternehmens weiter zu steigern. Wir wollen uns mit guten Ergebnissen einen festen Platz in der Financial Community erarbeiten. Im Sinne von „Tue Gutes und sprich darüber“ suchen wir den permanenten Dialog zu allen aktuellen und potenziellen Investoren. Auf unserer im Februar neu gestalteten Website können Sie sich 24 Stunden am Tag über die aktuelle Geschäfts- und Kursentwicklung der EuroShop informieren. Besuchen Sie uns online unter www.deutsche-euroshop.de!

Chart 19: Dank

Meine Damen und Herren, ich bin nun am Ende meiner Ausführungen angelangt. Lassen Sie mich daher zum Abschluss denen Dank sagen, die ganz wesentlich dazu beigetragen haben, dass wir auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken konnten.

Ganz besonders möchte ich dabei Frau Vockerodt danken, die 21 Jahre lang für und mit Herrn Wundrack gearbeitet hat – wenn es sein musste, auch am Samstag und Sonntag – und nun zum 30. Juni in den wohlverdienten Ruhestand treten möchte.

Liebe Frau Vockerodt, wir haben volles Verständnis für Ihren Entschluss, aber ich möchte Ihnen auch sagen, dass wir Ihnen, wenn wir gekonnt hätten, „lebenslanglich“ gegeben hätten. Es hat immer viel Spaß mit Ihnen gemacht und Sie können sicher sein, dass Sie dem gesamten Team der EuroShop schon jetzt fehlen. Wir sind aber auch davon überzeugt, dass Ihr Ruhestand niemals ruhig sein kann, sondern ein klassischer Unruhestand wird. Dafür wünschen wir Ihnen von Herzen die Kraft und die Vitalität, diesen Unruhestand viele Jahre zu genießen.

Danken möchte ich auch Frau Jaudszims, Herrn Hasselbring und Herrn Kiss. Ohne Sie hätte diese Veranstaltung heute nicht stattfinden können. Die Vorbereitungen laufen seit Monaten und Sie haben viel Kraft und Zeit investiert, um auch im Detail einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten. Vielen herzlichen Dank dafür.

Im Namen des gesamten EuroShop-Teams möchte ich auch Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, nochmals für Ihr Vertrauen danken. Wir werden weiterhin mit ho-

hem Einsatz daran arbeiten, dass sich die Position Ihres Unternehmens am Kapitalmarkt weiter festigt und wir auch im kommenden Jahr eine Dividende in unveränderter Höhe an Sie auszahlen können.

Herzlichen Dank.