

„Wir erwarten für die kommenden Jahre Marktveränderungen“

Interview mit Ulrich Höller, Vorsitzender des Vorstands der GEG German Estate Group AG

Seit Anfang des Jahres ist Ulrich Höller der Mann an der Spitze der GEG. Nach 15 Jahre bei der DIC Asset, die zu einem der bekanntesten Gewerbeinvestmenthäuser gemacht hat, verlässt Höller das Unternehmen und übergibt den Staffstab. Mit der GEG hat Höller indes Großes vor. Er will das Unternehmen zu einer der führenden deutschen Investment- und Asset Management-Plattformen im Immobilienbereich machen.

„Der Immobilienbrief“: Sie sind vor wenigen Tagen 50 geworden. Herzlichen Glückwunsch! Zeit für ein Zwischenfazit. Wie hat sich für Sie die Immobilienwelt verändert und welche Herausforderungen erwarten uns?

Ulrich Höller: Ich bin nun seit über 25 Jahre in der Immobilienbranche aktiv. Keine Frage, dass in so einem viertel Jahrhundert eine Menge passiert: die größte und prägendste Veränderung ist sicherlich die inzwischen hohe Professionalisierung unserer Branche. Bis in die 90er Jahre hinein war das Geschehen auf den Immobilienmärkten sehr stark von einzelnen Unternehmerpersönlichkeiten und wenigen Institutionen geprägt. Mit der immens gewachsenen Bedeutung des Immobiliensektors für die Volkswirtschaft, den steigenden Transaktionsvolumina und vor allem der Pionierarbeit von **Professor Dr. Karl Werner Schulte** an der **EBS Immobilienakademie** hat sich inzwischen eine nachhaltige Professionalisierung durchgesetzt. Zum einen entstanden speziell auf die Immobilienbranche zugeschnittene Ausbildungswege, inzwischen auch im öffentlichen Hochschulbereich. Zum anderen wurden auch durch die zunehmende Internationalisierung der Werkzeugkasten der Finanzindustrie geöffnet und die Positionierung der Immobilie als Asset-Klasse gestartet. Gleichzeitig ist mit dem **ZIA** erstmalig in den letzten Jahren ein Verband und eine Interessenvertretung geschaffen worden, die in vorbildlicher Weise die Interessen der Immobilienwirtschaft in der Politik vertritt und sich Gehör verschafft. Summa summarum sind das Quantensprünge für die Entwicklung unserer Branche, und ich sehe diese auch noch nicht als abgeschlossen!



DIB: Herr Höller, Sie sind Mitgründer der DIC und haben das Unternehmen zu einem der erfolgreichsten Player am Markt gemacht. Selbst in der Finanzkrise hat der Wert der DIC als Gewerbeimmobilien AG nicht wesentlich verloren im Gegensatz zu vielen anderen Aktienwerten. Nach 10 Jahren als Börsenwert haben Sie zum 1.1.2016 das Unternehmen verlassen. Wie resümieren Sie Ihre Zeit bei der DIC und den Weg, den das Unternehmen bis hierhin bestritten hat?

Höller: Zunächst einmal: Gegründet wurde die DIC von zwei Unternehmerpersönlichkeiten. Richtig ist aber, dass ich schon kurz nach der Gründung als Verantwortlicher für die strategische Umsetzung des operativen Bereichs dazu gestoßen bin und die Entwicklung der Gesellschaft damit quasi von Anfang an mitgestalten konnte. Meine 15 Jahre bei der DIC waren bislang die spannendsten in meinem bisherigen Berufsleben. Das liegt ganz sicher auch an dem tollen Team von exzellenten Mitarbeitern, mit denen ich in all den Jahren gemeinsam unendlich viel bewegen konnte. Wir konnten die DIC in einer Zeit, in der sich die Immobilienbranche nachhaltig verändert hat, als modernes Unternehmen an der Grenze zwischen Kapitalmarkt und fundamentalem Immobilien Know-how positionieren. Solch eine Aufbauarbeit ist zwar immer am anstrengendsten, trotzdem macht diese Arbeit macht allen extrem viel Spaß, da man mitgestalten kann.

DIB: Die DIC ist während Ihrer Zeit vom Projektentwickler zum Bestandshalter geworden. Wie kam es zu diesem Schritt? ►

Project

Düsseldorf: Die **PROJECT Immobilien Gruppe** hat ihre Geschäftstätigkeit am Standort Düsseldorf aufgenommen.

Enrico Shetschew übernimmt als Geschäftsführer der neu gegründeten **PROJECT Immobilien Düsseldorf GmbH** den Ankauf und die Projektentwicklung für die nordrhein-westfälische Landeshauptstadt.

Shetschew ist im November 2015 in die neu gegründete **PROJECT Immobilien Düsseldorf GmbH** eingetreten und nun zum Geschäftsführer bestellt worden. Als zweiter Geschäftsführer übernimmt **Dominik Zapf** die kaufmännische Leitung der Gesellschaft.

Höller: Die DIC war von Anfang an auch immer ein Bestandshalter. Die Projektentwicklung als Ergänzung war sicherlich das berühmte Tüpfelchen auf dem „i“. Wichtig ist aber auch, dass wir diese Strategien in den vergangenen Jahren angepasst haben, da der Kapitalmarkt und unsere Aktionäre hier dem weltweiten Trend nach einem klaren und einfachen Geschäftsmodell gefolgt sind. Projektentwicklung ist nun mal ein Segment mit hohem Risiko-/Betragsprofil, das an der Börse schwieriger zu vermitteln ist. Dies hat uns motiviert, uns sukzessive vom Development-Geschäft zu verabschieden und die DIC auf das Bestandsgeschäft zu fokussieren. Die Entwicklung des Aktienkurses der letzten 15 Monate zeigt, dass dieser Schritt richtig ist.

DIB: Sie haben mit dem MainTor eines der prominentesten Areale von Frankfurt entwickelt. Ein Kraftakt für Sie und die DIC und auch die letzte große Projektentwicklung der DIC oder kommt mit dem Blue Tower die nächste große Herausforderung?

Höller: Das MainTor ist eine außergewöhnliche Herausforderung und herausragende Projektentwicklung, wie es sie selten gibt! Sie wird im Auftrag der DIC fertiggestellt, und es ist klar kommuniziert, dass es eine vergleichbare Projektentwicklung nicht mehr geben wird. Um die Kontinuität zu gewährleisten, wird die GEG German Estate Group AG, die ich als Vorstandsvorsitzender führe, für die Fertigstellung bis Ende 2017 weiterhin verantwortlich sein. Die Umsetzung dieses außergewöhnlichen Stadtquartiers über ein Jahrzehnt, unter anderem inmitten der Finanzkrise, zeigt die Kompetenz der dahinter stehenden Mannschaft. Wie es mit der DIC weitergehen wird, liegt in der Verantwortung von **Herrn Karaduman**, der seit diesem Januar den Vorstandsvorsitz übernommen hat und für das operative Geschäft des Unternehmens verantwortlich ist. Von daher ist er der richtige Ansprechpartner. ►



alocava

LUKRATIVER IMMOBILIENHANDEL IM PROFESSIONELLEN FONDSGEWAND

- Alternativer Investmentfonds nach KAGB
- Initiator mit langjähriger Erfahrung und 1 Mrd. Euro Assets under Management
- Marktführer im Bereich der Immobilienhandelsfonds
- Immobilientransaktionsvolumen in 2015 von ca. 375 Mio. Euro (Verkehrswerte)
- Nur Immobilien in Deutschland
- Kein Fremdkapital
- Gewinnunabhängiges Entnahmerecht
- Externe KVG: AVANA Invest GmbH
- Verwahrstelle: Rödl & Partner AIF Verwahrstelle GmbH

JETZT VERTRIEBSPARTNER WERDEN!
WWW.ALOCAVA.COM

DIB: Sie sind nun an der Spitze der neu gegründeten GEG. Mit im Boot ist auch der Private Equity Investor KKR. Dabei wollen Sie auch risikoreichere Projektentwicklungen angehen. Haben Sie beim MainTor Blut geleckt? Wie klappt die Zusammenarbeit mit KKR?

Höller: Die Sparte Development hat mich mein ganzes Berufsleben von Anfang an begleitet, ich bin sozusagen als Projektentwickler „immobiliär aufgewachsen“. Es brauchte also nicht das MainTor, um Blut zu lecken, auch wenn es natürlich eine besondere Herausforderung darstellte und die damit erzielten Erfolge uns alle sehr gefreut haben. Die Zusammenarbeit mit KKR klappt ganz ausgezeichnet, sowohl auf der Sachebene als auch emotional zwischen den Personen. Wir verstehen uns gut, verfolgen gemeinsam die gleichen Ziele, ohne dass wir darüber ständig diskutieren müssen.

DIB: Die DIC hat, nicht zuletzt durch Sie, einen hervorragenden Ruf am Markt als eines der professionellsten Immobilienunternehmen. Welchen Weg wollen Sie mit GEG einschlagen?

Höller: Wir haben die GEG German Estate Group AG als einer der führenden deutschen Investment- und Asset Management-Plattformen im Immobilienbereich konzipiert. Wir werden uns dabei vor allem auf den gewerblichen Immobili-

enbereich vor allem an den Top-Standorten mit den Schwerpunkten Büro- und Einzelhandelsmarkt fokussieren. GEG wird sich einerseits im Landmark Core-Segment größerer Einzelimmobilien sowie in opportunistischen Investments mit Wertsteigerungspotenzial und natürlich auch den bereits angesprochenen Projektentwicklungen engagieren. Wir werden uns dabei selbstverständlich stark auf eigene Kapitalressourcen konzentrieren, aber auch das Kapital externer Investoren einsetzen.

DIB: Der deutsche Gewerbeimmobilienmarkt ist einer der Gewinner der Finanzkrise. Welche Entwicklungen erwarten Sie vor dem Hintergrund der möglichen Zinswende und dem ungebrochenen Kapitalzufluss?

Höller: Der deutsche Gewerbeimmobilienmarkt wird mit seinen stabilen Rahmenbedingungen auch zukünftig weltweit eine zentrale Rolle sowohl für investives Kapital als auch für innovative, immobilienwirtschaftliche Konzepte oder Entwicklungen einnehmen. Trotzdem erwarte ich für die kommenden Jahre Marktveränderungen, die professionell und kapitalstark aufgestellten Playern wie der GEG große Chancen bietet. Das Erfolgsrezept wird wie immer sein: Nachhaltige und innovative Lösungen entwickeln. Wir verfügen über einen hervorragenden Track Record gerade in diesen Bereichen.

Das Gespräch führte André Eberhard

beteiligungsreport[®]

FACHMAGAZIN FÜR SACHWERTANLAGEN

BeteiligungsReport 4-2015

Als gedruckte Version im Abo erhältlich, sowie im Pressehandel von Bahnhöfen und Flughäfen

Als PDF



beteiligungsreport.de



Als E-Magazin



issuu.com/beteiligungsreport



Als App



iTunes > epk Kiosk





epk media GmbH & Co. KG • Altstadt 296 • 84028 Landshut • info@epk24.de • www.epk24.de

oder direkt über unser neu gestaltetes Newsportal www.beteiligungsreport.de