

LEG Immobilien SE
Rede des Vorstandsvorsitzenden
Lars von Lackum
Hauptversammlung
17. Mai 2023, Düsseldorf

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Kundinnen und Kunden,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer LEG,
meine sehr verehrten Damen und Herren,

herzlich Willkommen zu unserer Hauptversammlung.

In den vergangenen drei Jahren haben wir uns nur virtuell treffen können.

Jetzt ist endlich wieder **der direkte Austausch** möglich.

Darauf freue ich mich sehr, gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen.

Herrn Dr. Volker Wiegel, den COO der LEG Immobilien SE, kennen Sie bestens.

Frau Dr. Kathrin Köhling ist neu in unserem Team als CFO der Gesellschaft. Sie hat sich Ihnen eben kurz vorgestellt. Für Volker und mich ist Kathrin seit vielen Jahren eine geschätzte Kollegin.

Liebe Kathrin, es ist schön, dich heute erstmals in deiner neuen Funktion dabei zu haben.

2022 war ein Jahr ungeahnter Herausforderungen. Bundeskanzler Olaf Scholz hat es mit einem Wort auf den Punkt gebracht: Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine bedeutet eine **Zeitenwende**.

Bereits im letzten Jahr hatte ich Ihnen von der schnellen und beherzten **Hilfe des LEG-Teams** für ukrainische Flüchtlinge berichtet.

Bis Jahresende 2022 hat die LEG 1.700 Wohnungen in rund 60 Städten für Menschen aus dem Kriegsgebiet hergerichtet und vergeben.

Auf das große und anhaltende Engagement vieler Kolleginnen und Kollegen – ob als Privatperson, im Unternehmen oder über unsere „Stiftung – Dein Zuhause hilft“ – bin ich sehr stolz.

Die Auswirkungen der Zeitenwende sind auch in Deutschland weiterhin für jeden spürbar. Die **Energie- und die Lebenshaltungskosten** sind enorm gestiegen.

Wir begrüßen die schnellen Entlastungsmaßnahmen der Bundesregierung. Das gilt vor allem für **das Wohngeld Plus**, das gezielt einkommensschwächeren Haushalten zugutekommt.

Wir **flankieren die staatliche Unterstützung** – etwa mit Energiesparmaßnahmen, mit Hilfestellung bei Anträgen, mit dem Angebot von Ratenzahlungen.

Auch wenn wir als Gesellschaft gut durch den Winter 2022/2023 gekommen sind, bleiben wir weiterhin wachsam. Denn: Der nächste Winter kommt bestimmt.

Kurzum: Wie schon in der Corona-Pandemie setzen wir alles daran, unsere treuen Kunden zu halten. Das hat sich bewährt – für unsere Mieter und für uns.

Nicht zuletzt haben sich im Zuge von **Inflation und Zinsanstieg** die Rahmenbedingungen für unser Geschäft erheblich verändert.

Dabei steht die **immense Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum** bei sinkenden Neubautzahlen für ein dauerhaft resilientes Geschäftsmodell.

Unser Kerngeschäft ist kerngesund. Und wir sind bestens gerüstet für die Zukunft.

Lassen Sie mich Ihnen dies anhand folgender drei Themen vertieft darlegen:

- In einem Rückblick auf das Jahr 2022

- Unserer Cash-fokussierten Strategieberücksichtigung und dem Ausblick für das Gesamtjahr 2023
- Unserer Innovations- und Wachstumsoffensive für grüne und digitale Lösungen für die gesamte Wohnungsbranche.

Erstens: zum Rückblick. Für die LEG war 2022 trotz aller Herausforderungen ein gutes Geschäftsjahr.

- In der Vermietung haben wir neue Rekorde aufgestellt. Unsere operative Performance ist exzellent.
- Wir haben den größten Ankauf unserer Unternehmensgeschichte geräuschlos integriert.
- Wir haben unser erstes grünes Zukunfts-Joint-Venture RENOWATE erfolgreich an den Start gebracht.
- Wir haben die Kundenzufriedenheit gesteigert. Unsere Mieterinnen und Mieter honorieren unsere Zuverlässigkeit in Krisenzeiten.
- Wir haben die Mitarbeiterzufriedenheit gesteigert. Vielen Dank für Euren Einsatz, liebes LEG-Team. Ihr seid großartig!

Damit haben wir unsere Ziele für 2022 erreicht oder übererfüllt.

- Der **Leerstand** ging auf 2,4 Prozent zurück. In unseren angestammten Gebieten lag die Leerstandsquote Ende 2022 sogar nur noch bei 1,9 Prozent.
- Die **Ist-Miete** legte im Berichtszeitraum auf durchschnittlich 6,32 Euro pro Quadratmeter zu. Das entspricht einem Anstieg von 3,1 Prozent. Damit haben wir unser Ziel für das Mietwachstum leicht übertroffen.

Mit einer Kaltmiete von 6,32 Euro stehen wir dabei weiterhin **für gutes Wohnen zu fairen Preisen in Deutschland**. Das ist und bleibt unser Produkt!

- Der **FFO I** legte um fast 14 Prozent auf rund 482 Millionen Euro zu.

- Der bisher ebenfalls, aber mit weniger Fokus berichtete **AFFO** lag im Berichtsjahr mit 108,8 Millionen Euro sogar um 18 Prozent über dem Vorjahr.

Da Ausgabendisziplin und Liquiditätsvorsorge im veränderten Umfeld an Bedeutung gewinnen, haben wir den cash-orientierten AFFO für 2023 zur wesentlichen Steuerungskennzahl Ihres Unternehmens gemacht.

Der AFFO bildet den erwirtschafteten Liquiditätsüberschuss deutlich besser ab als der bisherige FFO I. Er berechnet sich deshalb ausgehend vom FFO I reduziert um die aktivierten Bestandsinvestitionen.

- Bei den **Investitionen in den Bestand** sind wir deshalb mit nun knapp 41 Euro je Quadratmeter deutlich auf die Bremse getreten.

Denn: **Wir wollen nur ausgeben, was wir verdienen.**

- Der **Nettovermögenswert unserer Immobilien**, der sog. NTA, stieg zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2022 um 4 Prozent auf 153,52 Euro je Aktie.

Dies ist auf den deutlichen Wertzuwachs des Immobilienbestands im starken ersten Halbjahr 2022 zurückzuführen. Im zweiten Halbjahr 2022 ging der NTA dagegen um 4 Prozent zurück, was im Rahmen unserer Erwartungen lag.

- Wir sehen weiterhin eine ausgeprägte **Kaufzurückhaltung** auf dem Markt für Wohnimmobilien. Es gibt keine klaren Preissignale.

In diesem Umfeld haben wir 2022 rund 600 Einheiten verkauft. Wir sind dabei unserer Linie treu geblieben. Wir wollen im Durchschnitt unseren Buchwert durch die Verkäufe bestätigen.

Wir stehen nicht unter Zeitdruck. Wir werden deshalb auch keine Bestände unter Wert veräußern.

- Das Marktumfeld ist trotz des sehr guten Geschäftsjahrs 2022 weiterhin durch eine Vielzahl von Unwägbarkeiten bezüglich der weiteren Inflations- und Zinsentwicklung geprägt.

- Der Vorstand und der Aufsichtsrat der LEG Immobilien SE haben daher **eine Aussetzung der Dividendenzahlung** für das Geschäftsjahr 2022 beschlossen.

Das ist uns wahrlich nicht leichtgefallen. Wir wissen: Unsere Dividende fließt vielfach als Verzinsung in Fonds und Pensionskassen für Menschen, die keine oder kaum staatliche Rentenansprüche haben.

Dennoch sind wir bei unseren Investoren- und Aktionärgesprächen auf viel Verständnis dafür gestoßen, dass wir die Mittel vor dem Hintergrund stark gestiegener Finanzierungskosten und anhaltend niedriger Volumina an den Transaktionsmärkten zur Stärkung der Bilanz verwenden. Dafür möchten wir uns bei unseren Aktionärinnen und Aktionären ganz herzlich bedanken.

Wir sind uns sicher: Mit einer starken Bilanz kommen wir zügiger und zukunftsfester durch die aktuell schwierige Phase.

Finanzielle Stabilität ist dabei ebenso ein Markenzeichen der LEG wie operative Exzellenz. Und das soll auch so bleiben:

- Daher liegt unser **mittelfristiges Ziel für den Verschuldungsgrad, den LTV**, also für die Nettoverschuldung im Verhältnis zum Immobilienvermögen, weiterhin unverändert bei 43 Prozent. Zum Stichtag 31. Dezember 2022 lag der LTV knapp darüber bei 43,9 Prozent.

Bis Anfang 2024 stehen bei uns keine größeren Fälligkeiten an. Die ausstehenden Finanzverbindlichkeiten für 2023 konnten wir bereits prolongieren oder haben bzw. werden diese ablösen.

Durch bestehende Barmittel, unser Commercial-Paper-Programme und syndizierte Betriebsmittellinien verfügen wir über eine solide Liquiditätsreserve.

Des Weiteren sind klare, individuelle und messbare **Nachhaltigkeitsziele** fester Bestandteil unserer Strategie. Hier haben wir alle Zielvorgaben erreicht oder übererfüllt. Das gilt für alle drei Nachhaltigkeitsdimensionen: Umwelt, Soziales und Governance.

Einen besonderen Stellenwert nimmt dabei **die Kundenzufriedenheit** ein:

- Den so genannten **Customer Satisfaktion Index** oder CSI erheben wir mittlerweile einmal im Quartal. Gegenüber der ersten Messung Ende 2020 konnten wir uns im vergangenen Jahr um sechs Prozentpunkte verbessern.

Neu ist, dass wir uns bei unseren Mietern auch direkt nach jedem Kontakt mit unserem zentralen Kundenservice oder unserem Reparaturdienst erkundigen werden, ob ihr Anliegen zur Zufriedenheit erledigt wurde.

- Außerdem haben unsere **Stiftungen** die Palette an Hilfeleistungen ausgebaut und weitere Sozialmanager eingestellt.
- Nicht zuletzt freuen wir uns, wieder unbeschwerter Veranstaltungen mit und für Mieter anbieten zu können, nachdem Corona seinen Schrecken verloren hat. Gerade bei kritischen Quartiersthemen ist die direkte, persönliche Kommunikation nur schwer zu ersetzen.

Noch ein kurzes Wort zum **ersten Quartal 2023**: Es knüpft nahtlos an die gute Entwicklung im Geschäftsjahr 2022 an. Wir sind gut ins Jahr gestartet und haben unsere Guidance für das Jahr 2023 mit Veröffentlichung der Quartalszahlen bestätigt.

Kurzum:

- Operativ sind wir stark.
- Finanziell sind wir umsichtig.
- Nachhaltigkeit schreiben wir groß.

Ich komme zu Teil 2 meiner Rede „Strategie und Ausblick“. Wir haben unsere LEG frühzeitig und konsequent auf Kapitaleffizienz in Zeiten steigender Zinsen ausgerichtet. Das zahlt sich aus.

Die Situation am Wohnimmobilienmarkt ist dabei paradox.

Auf der einen Seite ist die **Nachfrage nach Wohnraum** so hoch wie nie. Das gilt insbesondere für das Segment, in dem wir tätig sind – das

bezahlbare Wohnen.

In dieser Hinsicht geht es uns viel besser als anderen Branchen, in denen die Nachfrage durch die Dreifachkrise aus Ukraine-Krieg, Energiekrise und Inflation eingebrochen ist.

Das wird sich auch nicht ändern, im Gegenteil: Der notwendige Zuzug von Facharbeitern und die Aufnahme geflüchteter Menschen **verstärkt diesen Trend**.

Das **Bevölkerungswachstum 2022** war das zweitstärkste seit Bestehen der Bundesrepublik.

Das Pestel-Institut hat berechnet, dass in Deutschland rund 700.000 Wohnungen jährlich neu gebaut werden müssten, um dem steigenden Bedarf Rechnung zu tragen.

Tatsächlich wird die Anzahl der Neubauten in diesem Jahr aktuellen Schätzungen zufolge nur rund 230.000 Einheiten betragen.

Das ist kein Wunder: Bezahlbare Neubauten lassen sich in Deutschland schlicht nicht mehr realisieren.

Die Schere zwischen Nachfrage und Angebot geht also immer weiter auseinander.

Das gilt in besonderem Maße in unserem Marktsegment – dem bezahlbaren Wohnen.

Unser klarer Fokus auf „gutes Wohnen zu fairen Preisen in Deutschland“ zahlt sich derzeit ganz besonders aus.

In der Folge erzielt unser Portfolio mit einer Bruttorendite von 4,2 Prozent eine auch im aktuellen Umfeld attraktive Mietrendite.

Unsere Wohnungen vermieten sich wie „geschnittenes Brot“.

Bei den **operativen Kennzahlen erreichen wir einen Rekord** nach dem anderen. So verzeichneten wir 2022 in unseren angestammten Regionen einen **Leerstand von 1,9 Prozent**. Ich hatte es eingangs bereits einmal erwähnt. Das bedeutet Vollvermietung, denn der geringe Restleerstand

erklärt sich durch Renovierungszeiten bei Mieterwechseln.

Auf den Punkt gebracht lässt sich sagen:

Unser Geschäftsmodell ist kerngesund und krisenresilient; die Performance im operativen Geschäft hervorragend.

Auf der anderen Seite trifft Deutschlands Immobilienwirtschaft aktuell auf **enorme Herausforderungen und Erwartungen.**

Explodierende Baukosten und Energiepreise, die höchste Inflationsrate seit 50 Jahren, Fachkräfte- und Materialmangel, stetig steigende Klimaschutzauflagen und schrumpfende sowie sich regelmäßig ändernde Förderungsregime gehen einher mit einem Regulierungseifer von EU, Bund, Ländern und Kommunen.

Das trifft uns in einer Phase steigender Zinsen und Finanzierungskosten. Daher müssen wir sehr sorgsam **auf unsere Liquidität achten.** Und dies tun wir auch.

Fehlende Preissignale auf dem Transaktionsmarkt sind dabei auch ein Thema. Viele Ankäufer sitzen auf ihren Händen.

Betongold ist grundsätzlich weiterhin begehrt – aber keiner will zu früh wieder einsteigen und keiner zu preiswert verkaufen. Dementsprechend fällt uns auch ein Ausblick auf die Immobilienbewertung im ersten Halbjahr deutlich schwerer als sonst; derzeit erwarten wir eine Abwertung im mittleren einstelligen Bereich.

Als LEG profitieren wir in diesem schwierigen Umfeld von unserer traditionell **konservativen Finanzierungspolitik** und unserer **soliden Bilanz.**

Wir haben von Haus aus beste Voraussetzungen, um gut durch die aktuell schwere See für die Wohnungswirtschaft zu kommen.

Zusätzlich wollen wir die LEG aber auch **möglichst intelligent durch den Sturm navigieren.** Daher hat der Vorstand bereits im Herbst 2022 mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, die Geschäftsstrategie für die Dauer des ungünstigen Marktumfelds anzupassen.

Unseren **Vier-Punkte-Plan** zur Fokussierung auf Kapitaleffizienz setzen wir seither konsequent und beherzt um. Zu den Punkten im Einzelnen:

- **Punkt Eins lautet: Verbesserung der Kostenstrukturen und Stärkung des operativen Geschäfts**

Ein wesentlicher Treiber der angepassten Strategie ist die **Reduktion der Bestandsinvestitionen** je Quadratmeter.

Für 2023 haben wir uns vorgenommen, nur noch 35 Euro je Quadratmeter auszugeben. Gegenüber der ursprünglichen Planung für 2022 in Höhe von 46 bis 48 Euro je Quadratmeter entspricht das unter Berücksichtigung der Baukostensteigerung einer realen Reduktion um mehr als 40 Prozent.

Gleichzeitig erwarten wir für 2023 **einen robusten Anstieg der Mieten** von 3,3 bis 3,7 Prozent auf vergleichbarer Fläche. Mit einem Mietwachstum **von 3,8 Prozent im ersten Quartal 2023** liegen wir derzeit deutlich auf Zielkurs.

Zudem **verringern wir unsere Kostenbasis, wir zielen auf eine Einsparung von** mehr als 10 Millionen Euro.

- **Punkt Zwei lautet: Zügiger Run-off des kapitalbindenden Projektentwicklungsgeschäfts**

Die Entwicklung von Neubauprojekten ist kapitalintensiv und vor dem Hintergrund steigender Baukosten und -zinsen, steigender Umweltauflagen und unsicherer Förderbedingungen nicht mehr darstellbar. Das gilt insbesondere in unserem Segment, dem bezahlbaren Wohnen.

Unsere Kunden sind vorwiegend Menschen mit kleinem und mittlerem Einkommen. Sie können sich Neubaumieten nicht mehr leisten.

Wir haben daher bereits im November 2022 beschlossen, **unsere Neubaumaßnahmen vollständig einzustellen.**

Unser Projektentwicklungsgeschäft ist ohnehin recht überschaubar. Es zählte **schon bisher nicht zum Kerngeschäft der LEG.** Daher

können wir diesen Run-off nach der Fertigstellung unserer laufenden Projekte zügig umsetzen. Der Investitionsaufwand für Neubauten wird sich im kommenden Jahr mehr als halbieren. Ab 2026 fallen keinerlei Ausgaben für Neubauten mehr an.

- **Punkt drei lautet: Positionierung als Nettoverkäufer**

Aufgrund der Veränderung des Kapitalmarktumfeldes tätigen wir seit dem 1. Oktober 2022 **keine Ankäufe** mehr.

Zudem läuft die **Vermarktung von mehr als 5.000 Wohnungen**. So können wir uns, sobald der Transaktionsmarkt zurückkommt, als Nettoverkäufer positionieren.

Momentan lassen sich aufgrund der abwartenden Haltung eines Großteils der Investoren nur kleine Losgrößen wertbestätigend veräußern. Wir haben daher 2022 rund 600 Wohnungen veräußert – insgesamt zu Buchwerten bzw. leicht darüber. Im ersten Quartal 2023 haben wir rund 430 Wohnungen im Durchschnitt zum Buchwert verkaufen können.

Das Gute ist: Wir wollen verkaufen, wir müssen aber nicht.

Im Sinne kaufmännischer Vorsicht haben wir für 2023 keine Verkaufserlöse eingeplant. Unabhängig davon, gehen wir perspektivisch von einer **Erholung der Märkte** aus.

Dafür spricht aus unserer Sicht der Anstieg der Neuvermietungen in unseren Märkten. So haben wir beispielsweise im ersten Quartal die Neuvermietungen in den Wachstumsmärkten im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres um 5,7 Prozent anheben können. Wir sind uns sicher: Über kurz oder lang wird dies auch positive Auswirkungen auf den Transaktionsmarkt haben.

- **Punkt vier lautet: Innovationsfreude und Nachhaltigkeit bewahren und stärken**

Uns ist es wichtig, über den Tag hinaus zu denken. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten gilt es, Zukunftsprojekte zu forcieren und nachhaltig zu handeln.

Hier kommen uns unsere mittelständischen Strukturen und unsere „Pack-an-Mentalität“ zugute.

Dabei achten wir auch hier auf smarte, kapitalschonende und digitale Maßnahmen.

„Raus aus dem Krisenmodus – rein ins grüne Wachstum“, – so lautet unser Motto.

Zu unseren aktuellen Vorhaben komme ich noch nach dem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr zu sprechen.

2023 wird kein einfaches Jahr für die Wohnungsbranche. Aber die Daten und Fakten Ihrer LEG stimmen:

- Der Jahresstart ist geglückt.
- Wir kommen bei der Umsetzung unserer Cash-fokussierten Strategieanpassung gut voran.
- Wir erwarten für das laufende Geschäftsjahr einen AFFO in der Bandbreite von 125 Millionen Euro bis 140 Millionen Euro. Damit bleibt es beim verbesserten Ausblick vom März 2023.

Damit bin ich beim dritten und letzten Teil meiner Rede: Unserer Innovations- und Wachstumsoffensive für grüne und digitale Lösungen für die gesamte Wohnungsbranche.

Ich bin eben schon einmal kurz ins Schwärmen geraten.

Bei allem Sparen und Optimieren haben wir unsere Agilität nicht verloren.

Denn: Was wäre unsere LEG ohne smarte Wachstumsideen und den offensiven Blick nach vorn?

Wir erschließen uns weiterhin attraktive Wachstumspotenziale – auch in der aktuellen Marktlage.

Ein besonderer Fokus liegt dabei auf smarten, digitalen Innovationen zur effizienten CO₂-Vermeidung für die gesamte europäische Wohnungswirtschaft.

Die LEG begreift die grüne Transformation der Wirtschaft als Chance, auf dem eigenen Klimapfad voranzukommen und gleichzeitig neue werthaltige Geschäftsmodelle und Partnerschaften jenseits der Bestandsbewirtschaftung zu entwickeln.

Hier haben wir in kurzer Zeit eine starke Basis aufgebaut, die sich sehen lässt:

- **RENOWATE** – unser Joint-Venture mit der österreichischen Rhomberg-Bau für die **serielle Sanierung von Gebäuden** – hat 2022 einen fulminanten Start hingelegt.

Das junge Gemeinschaftsunternehmen konnte in seinem einjährigen Bestehen bereits die Arbeiten an zwei von insgesamt 14 geplanten Sanierungsobjekten für die LEG erfolgreich abschließen. Das dritte Projekt läuft seit einigen Tagen.

Über ein Jahr früher als geplant hat RENOWATE zudem Ende 2022 den ersten externen Auftrag eines anderen Wohnungsunternehmens erhalten.

Das Unternehmen begibt sich somit bereits jetzt auf den vorgesehenen Pfad als ein führender Anbieter für serielles Sanieren in der gesamten DACH-Region.

Gelohnt hat sich auch unser Einsatz in der Politik für bessere Förderbedingungen für das serielle Sanieren. Dafür gibt es nun einen 15-prozentigen Sanierungsbonus.

- Für unsere **Luft-Luft-Wärmepumpen-Offensive** haben wir eine strategische Partnerschaft mit Mitsubishi Electric aus Ratingen geschlossen.

Wir wollen künftig einen Großteil unserer Bestände mit dezentralen Heizungssystemen, z.B. Gasetagenheizungen, mit Luft-Luft-Wärmepumpen ausstatten. Anders als andere Arten von Wärmepumpen eignet sich diese Technologie ganz besonders gut

auch für den Einsatz in ungedämmten Gebäuden. In unseren Pilotquartieren verbesserte sich die Energieeffizienz des Gebäudes von G auf C. Bei Versorgung der Geräte mit grünem Strom sinkt der CO₂-Ausstoß des Gebäudes sogar auf null.

In anderen Ländern gehört der Einsatz der Geräte, die gleichzeitig heizen und kühlen können, längst zum Alltagsbild.

Nach einer Hochlauf-Phase möchten wir ab 2027 rund 7.000 bis 9.000 dieser Anlagen pro Jahr in unseren Beständen verbauen. Die **Kosten- und Effizienzvorteile für unser Unternehmen** gegenüber anderen Dekarbonisierungstechnologien sind beträchtlich. Das erforderliche Investitionsvolumen zur Einhaltung unseres Klimapfads bis 2030 können wir durch den Einbau von Luft-Luft-Wärmepumpen **um circa 500 Millionen Euro reduzieren**.

Nach einer erfolgreichen Pilotierungsphase haben wir bereits mit dem Roll-Out der Anlagen sowie mit Verhandlungen mit potenziellen Joint-Venture-Partnern begonnen. Wie schon bei RENOWATE wollen wir unsere Erfahrungen mit dem Einsatz von Luft-Luft-Wärmepumpen der gesamten Branche anbieten und auch hier Drittgeschäft generieren.

Die Anlagen sind auf dem Weltmarkt in großen Stückzahlen verfügbar. Der Einbau kann innerhalb eines Tages erfolgen. Kein Mieter muss dafür ins Hotel ziehen. Die Umstellung von einer alten, fossilen Heizung auf die neuen Anlagen ist für unsere Kunden zudem in aller Regel warmmietenneutral. Gleichzeitig steigern wir die Wohnqualität durch perfektes Raumklima an kalten **und** an warmen Tagen.

Wie zufrieden die Kunden damit sind, hat eine unserer Mieterinnen aus Leverkusen auf den Punkt gebracht. Sie sagte dem ARD-Verbrauchermagazin PlusMinus: „Meine Nachbarn beneiden mich.“

Nicht zuletzt erfüllen wir mit unseren Luft-Luft-Wärmepumpen die **Vorgaben des zurecht hoch umstrittenen Gebäudeenergiegesetzes der Bundesregierung**. Demnach müssen havarierte Gas- oder Ölheizungen ab 2024 gegen Anlagen mit einem Anteil von mindestens 65 Prozent Erneuerbaren Energien ausgetauscht werden.

Dafür mussten wir allerdings viel Überzeugungsarbeit leisten! Im ersten Entwurf des Gesetzes waren dezentrale Luft-Luft-Wärmepumpen nicht als Lösungsoption vorgesehen. Es zeigt sich deutlich, wie gefährlich es ist, wenn Politik sich nicht allein auf die Vorgabe der Ziele beschränkt, sondern detailliert jeden Umsetzungsschritt vorgeben will. Das kann nur ins Auge gehen.

Ungeachtet dessen halten wir den aktuellen Gesetzesentwurf weiterhin für realitätsfern. Die Umsetzung wird kleinere Vermieter sowie Eigenheimbesitzer vor nahezu unlösbare und unfinanzierbare Aufgaben stellen. Auch auf Mieterseite ist die Verunsicherung riesig. Wir setzen uns daher im parlamentarischen Prozess für weitere Verbesserungen ein.

Grundsätzlich spricht derzeit aus vielen Gesetzesvorhaben für mehr Klimaschutz eine große Skepsis gegenüber der Wirtschaft.

Wir haben daher unseren Dialog mit der Politik und unser Engagement in den Wohnungsverbänden 2022 weiter ausgebaut und intensiviert.

Wir plädieren dabei für **Emissionsziele statt Effizienzvorgaben, für Machbarkeit statt Maximalanforderungen und nicht zuletzt für Technologieoffenheit und handwerkliche Sorgfalt.**

Ich möchte daher nochmals um mehr Vertrauen in Unternehmen und Unternehmer werben. Wir sind uns als Wohnungswirtschaft unserer Verantwortung für den Klimaschutz sehr bewusst. Wir entwickeln innovative und effiziente Lösungen – auch ohne detaillierte regulatorische Ver- und Gebote. Das muss auch so bleiben, andernfalls werden wir die Ziele krachend verfehlen.

- Ein weiteres Beispiel für smarten Klimaschutz aus dem Hause LEG ist unser jüngstes Joint Venture **Seero** – ein Gemeinschaftsunternehmen mit Oventrop, einem führenden Spezialisten für Regelungstechnik, und dem Münchner Digitalunternehmen mantro. Die erste Produktentwicklung „seero.pro“ sieht aus wie ein schickes, digitales Thermostat. Aber: es kann viel, viel mehr!

Es erfasst die Einstellung des Heizkörpers, sendet die Daten regelmäßig an einen cloud-basierten, selbst lernenden Algorithmus, der dann das System auf zwei Arten optimiert:

- erstens: es bewirkt eine effizientere **Steuerung des Sekundärheizungskreislaufes**, also des Verbrauchs des einzelnen Heizkörpers in der Wohnung.
- zweitens: es sorgt für den **hydraulischen Abgleich**, also eine Optimierung der Heizleistung im gesamten Haus in digitaler und damit praktikabler Form.

Damit senken wir den Energieverbrauch geschätzt um bis zu **30 Prozent**. Das System ist schnell skalierbar und in Bezug auf die CO₂-Vermeidungskosten gegenüber anderen Technologien ausgesprochen **effizient**. Und genau darin sehen wir unsere spezifische Verantwortung als Vermieter von bezahlbarem Wohnraum, nämlich CO₂ möglichst kostengünstig zu vermeiden – gerade auch im Sinne von Mieterinnen und Mietern mit kleinem Portemonnaie. Klimaschutz muss bezahlbar bleiben – für alle. Das sehen nicht nur wir so.

Für seero.pro zeichnet sich der Erfolg für das Drittmarktgeschäft durch Interessenten aus Deutschland und dem europäischen Ausland bereits deutlich ab.

Unsere Kunden müssen sich aber leider noch ein ganz klein wenig gedulden. Bei seero handelt es sich um echte Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Wir rechnen damit, im September die ersten 300 Stück „seero.pro“ zu produzieren.

Auf die Erläuterung der Tagesordnung kann ich an dieser Stelle verzichten. Der Aufsichtsratsvorsitzende, Herr Michael Zimmer, hat die Inhalte bereits ausführlich erläutert.

Ich komme daher zu meinen **Schlussbemerkungen**.

Als wir unsere angepasste Geschäftsstrategie im Herbst 2022 vorgestellt haben, fanden wir die Überschrift „**Cash is king**“ sehr passend. Mit etwas Abstand zeigt sich aber: Dieser Titel wird unserem Programm nicht vollständig gerecht.

Wir wollen nicht nur die Auswirkungen der aktuellen Herausforderungen abmildern. Unser Fahrplan umfasst auch Maßnahmen, um unsere LEG noch widerstandsfähiger, nachhaltiger und erfolgreicher aufzustellen.

Unser Anspruch lässt sich in drei Punkten zusammenfassen:

- Erstens: **Stabil in der Gegenwart, mutig in die Zukunft** – dafür steht unsere LEG mit ihrem Geschäftsmodell ‚Gutes Wohnen zu fairen Preisen in Deutschland‘.
- Zweitens: Dank **verstärkter Cashflow-Orientierung** und unserer **vorausschauenden Finanzplanung** fühlen wir uns auch in einem herausfordernden Kapitalmarktumfeld gut aufgestellt.
- Und drittens: **Kontinuierliche Verbesserungen** in unserem Kerngeschäft und Leidenschaft für Innovation bringen uns deutlich voran.

Lassen Sie mich abschließend danksagen und zwar zunächst Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre. Wir freuen uns, dass Sie uns auf diesem Weg begleiten. Ich möchte meinen Vortrag nicht beenden, ohne Ihnen, für Ihr Vertrauen und Ihre Treue gerade in diesen schwierigeren Zeiten zu danken.

Ebenso bedanken wir uns bei unseren Kundinnen und Kunden, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, unseren Geschäftspartnern und natürlich unserem Aufsichtsrat.