

# MENSCHEN

*Das Magazin*

# MÄRKTE

*der Hahn Gruppe*

# IN BEWEGUNG

*Geschäftsbericht 2018*



 **Hahn  
Gruppe**

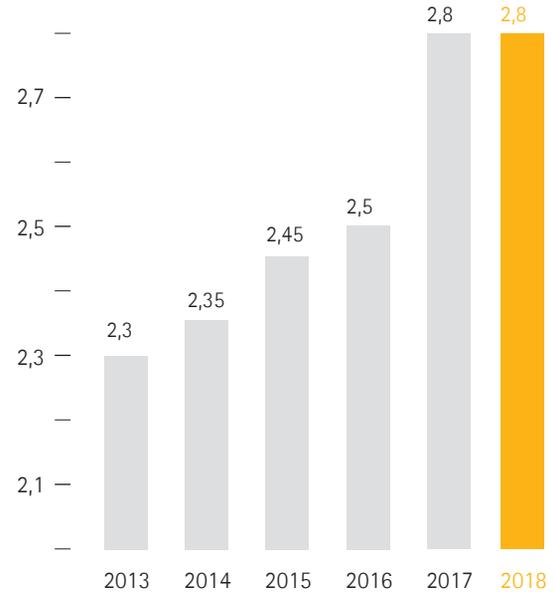
Wertarbeit mit Handelsflächen

# KENNZAHLEN

# 2,8

Mrd. Euro verwaltetes  
Immobilienvermögen

ASSETS UNDER  
MANAGEMENT  
in Mrd. Euro



IMMOBILIENMANAGEMENT	2018	2017
Verwaltetes Immobilienvermögen in Mrd. Euro	2,8	2,8
Verwaltetes jährliches Mietvolumen in Mio. Euro	182,1	183,5
Vermietungsleistung in m <sup>2</sup>	120.000	78.000

FONDSGESCHÄFT	2018	2017
Anzahl aufgelegte Pluswertfonds kumuliert	182	180
gezeichnetes Eigenkapital institutionelle Kunden in Mio. Euro	50	66
Gezeichnetes Eigenkapital Privatkunden in Mio. Euro	27,8	36
Anzahl Privatkunden	3.576	3.828

# 182

aufgelegte Immobilienfonds  
für Privatanleger seit Gründung

# INHALT

- 5 Editorial
- 6 Unternehmensentwicklung
- 8 Geschäftsmodell der Hahn Gruppe
- 12 Highlights des Geschäftsjahrs 2018
- 18 Hahn Strategie 2022
- 20 **MENSCHEN**
- 22 Vorstandsinterview
- 26 Immobilienfondsgeschäft
- 28 **MÄRKTE**
- 30 Marktumfeld für Handel und Immobilien-Investments
- 33 Der stationäre Einzelhandel wächst
- 36 Verwaltetes Immobilienvermögen
- 40 **IN BEWEGUNG**
- 42 Innovation bei der Hahn Gruppe
- 44 Die Hahn Gruppe als Arbeitgeber
- 46 Glossar

# MENSCHEN

Wir arbeiten für **MENSCHEN**: Ob Investor, Mieter oder Konsument – auf lange Sicht können wir nur erfolgreich sein, wenn alle unsere Partner gleichermaßen zufrieden sind. Dieses nachhaltige Gleichgewicht herzustellen, ist unser tägliches Ziel. Wir, das sind 160 Mitarbeiter, die mit ihren Kompetenzen die komplette Wertschöpfungskette eines Immobilien-Investments abdecken. Stets mit dem Anspruch, Wertarbeit zu erbringen.

# MÄRKTE

Unsere **MÄRKTE** sind der Kapitalmarkt, der Immobilien-Investmentmarkt und der Einzelhandel. Als Fondsgesellschaft konzipieren wir regulierte Beteiligungsmodelle für private Anleger und institutionelle Investoren und managen diese gewinnbringend. Der Immobilien-Investmentmarkt ist für uns der Beschaffungskanal für aussichtsreiche Handelsimmobilien, die eine langfristige Werthaltigkeit und hohe Ausschüttungen versprechen. Der Einzelhandel ist bestimmend für den Erfolg unserer Mieter.

# IN BEWEGUNG

Die Welt ist im Wandel wie nie zuvor. Technologische und gesellschaftliche Einflussfaktoren sind der Fortschrittsmotor unserer Zivilisation. Doch im Zeitalter der Digitalisierung hat sich das Tempo der Veränderungsprozesse nochmals beschleunigt. Auch wir als Unternehmen wollen **IN BEWEGUNG** bleiben und Entwicklungen aktiv begleiten: nicht nur reagieren, sondern mitgestalten, nicht nur Risiken begrenzen, sondern neue Chancen wahrnehmen.



Thomas Kuhlmann

Michael Hahn

Jörn Burghardt

# EDITORIAL

Liebe Freunde und Partner unseres Unternehmens,

seit über 35 Jahren investieren wir in deutsche Handelsimmobilien und managen diese mit Professionalität und Leidenschaft. Lebensmittelmärkte, Fachmarktzentren sowie Baumärkte stehen im Mittelpunkt unseres Wirkens und sind zugleich der Eckpfeiler des Erfolges unserer Anleger und Mieter.

In unserem Magazin zum Geschäftsbericht möchten wir Ihnen die Hahn Gruppe ausführlich vorstellen. Ob Anleger, Mieter, Mitarbeiter oder Kapitalgeber, lernen Sie unser Marktumfeld besser kennen und erfahren Sie, mit welcher Strategie wir in den kommenden Jahren agieren.

## *Gute Aussichten*

Wenngleich die aktuelle weltpolitische Lage angespannt ist, so überzeugen die Eckdaten: Eine hohe Beschäftigungsquote in Deutschland, steigende Reallöhne und ein andauerndes Niedrigzinsumfeld stimmen weiterhin optimistisch für Investments in Handelsimmobilien. In den kommenden Jahren wollen wir deshalb auf Wachstumskurs bleiben, ohne von unseren strengen Investmentkriterien abzuweichen. Zu unseren Anforderungen an Neuengagements zählen u. a. ein online-resistenter Sortimentsmix, eine gute Bausubstanz, ein kaufkräftiges Einzugsgebiet und die Marktführerschaft in der Region.

Wir setzen auf die Gewinnerformate im stationären Einzelhandel, die auch unter Einbeziehung des Online-Handels weiter Marktanteile gewinnen: Waren des täglichen Bedarfs und preisorientierte Fachmarktartikel. Convenience, Preis und Einkaufserlebnis sind insbesondere im Food-Bereich die unangefochtenen Stärken des Ladengeschäftes. Im Non-Food-Bereich sind es die Fachmärkte, die mit niedrigen Preisen den Online-Händlern auskömmliche Margen verwehren. Folgerichtig setzen die Betreiber von Lebensmittel-, Drogerie- und Discountmärkten konsequent auf den stationären Handel. Das tun auch wir.

## *Der Zukunft auf der Spur*

Ein wichtiges Thema dieses Magazins ist Innovation: Die Digitalisierung spielt eine wesentliche Rolle bei der effizienten Bewirtschaftung von Immobilien, bei der Kommunikation zu unseren Anlegern und der Nutzung unserer gemanagten Immobilien. Wir treiben zahlreiche Digitalprojekte und Kooperationen voran und setzen auf unseren Research-Bereich, um neue Markttrends zu antizipieren. Außerdem pflegen wir einen engen Dialog mit unseren Mietern und Investoren, um frühzeitig Hinweise auf neue Entwicklungen zu erhalten.

## *Mitarbeit gewünscht*

Bei der Hahn Gruppe lässt sich übrigens auch gut Karriere machen. Wir sind kontinuierlich auf der Suche nach jungen Talenten. Wenn Sie wissen möchten, was die Hahn Gruppe Auszubildenden, Berufseinsteigern, Fach- und Führungskräften als Arbeitgeber zu bieten hat, dann finden Sie in diesem Magazin ebenfalls entsprechende Antworten.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre!



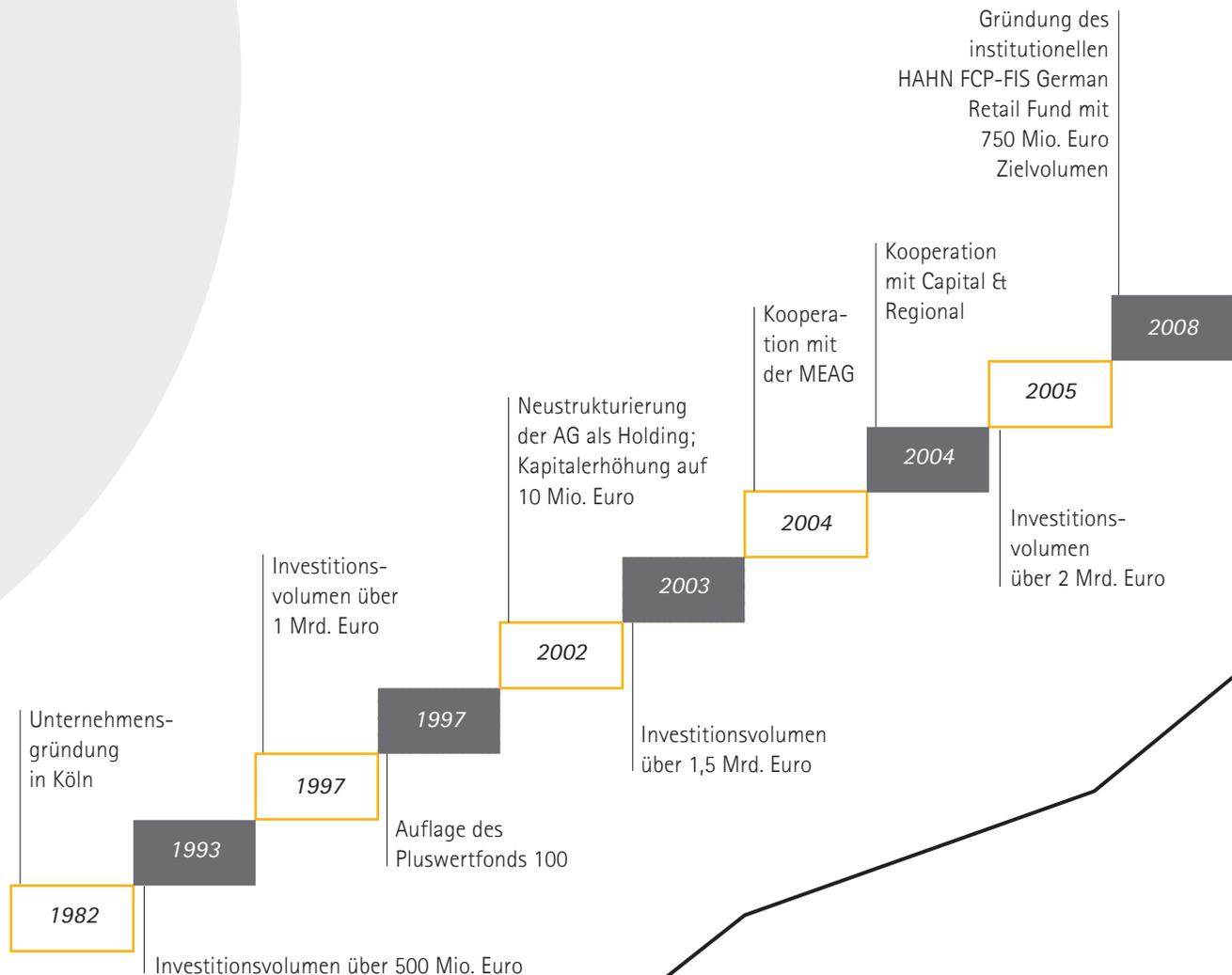
Michael Hahn  
Vorstands-  
vorsitzender

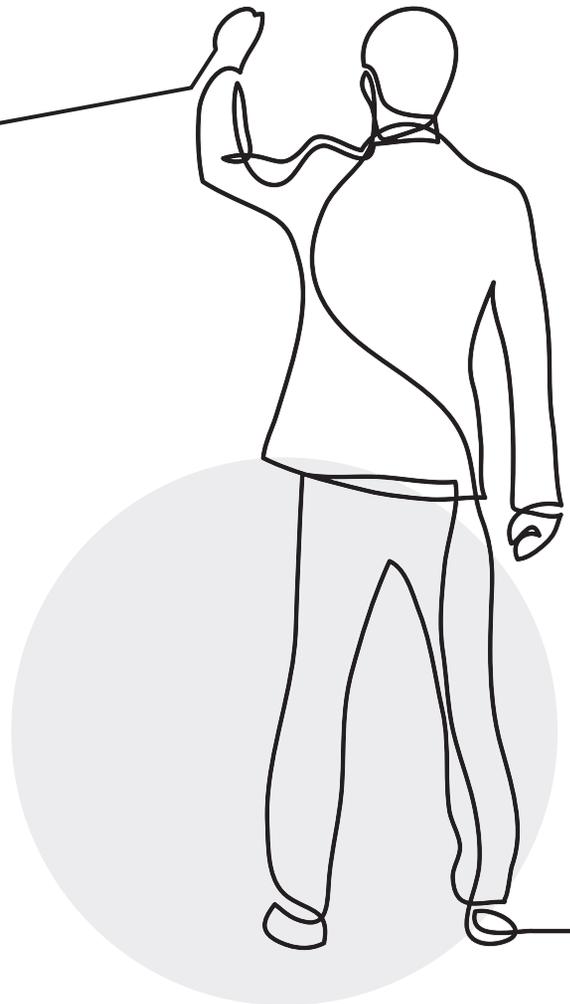
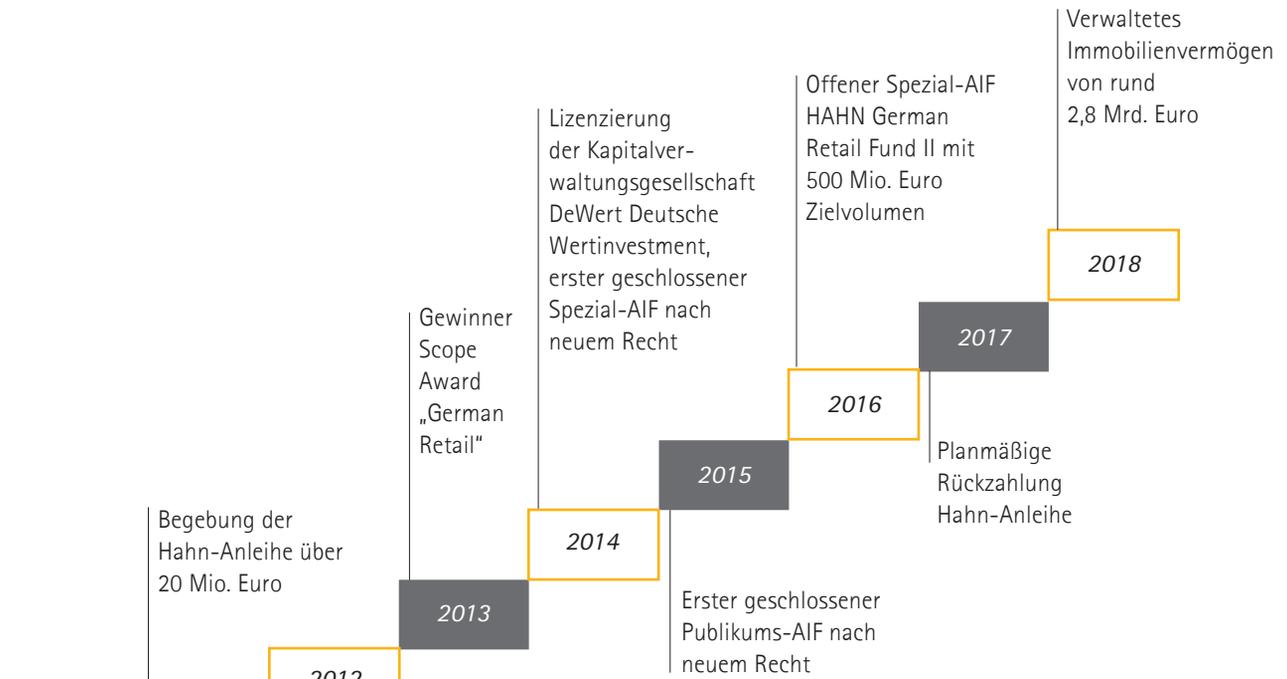
Thomas Kuhlmann  
Mitglied des  
Vorstands

Jörn Burghardt  
Mitglied des  
Vorstands

Bergisch Gladbach im April 2019

# HAHN GRUPPE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG SEIT 1982





# GESCHÄFTSMODELL DER HAHN GRUPPE

Seit über 35 Jahren bauen wir unsere Erfolge auf Handelsimmobilien auf. Mit unseren Maßstäben generieren wir Werte für unsere Geschäftspartner und unser Unternehmen.

Die Hahn Gruppe ist ein auf Handelsimmobilien spezialisierter Asset und Investment Manager. Die durch die Hahn Gruppe erbrachten Managementleistungen decken den gesamten Lebenszyklus und alle Wertschöpfungsstufen eines langfristigen Immobilien-Investments ab.

Die immobiliennahen Dienstleistungen reichen vom An- und Verkauf über die Vermietung und Verwaltung bis hin zur Revitalisierung und Neuentwicklung von Handelsimmobilien.

Die kapitalmarktnahen Dienstleistungen beinhalten die Konzeption, Strukturierung und Vermarktung von immobilienbasierten Investment- und Anlageprodukten sowie das Portfolio Management und die Anlegerbetreuung.

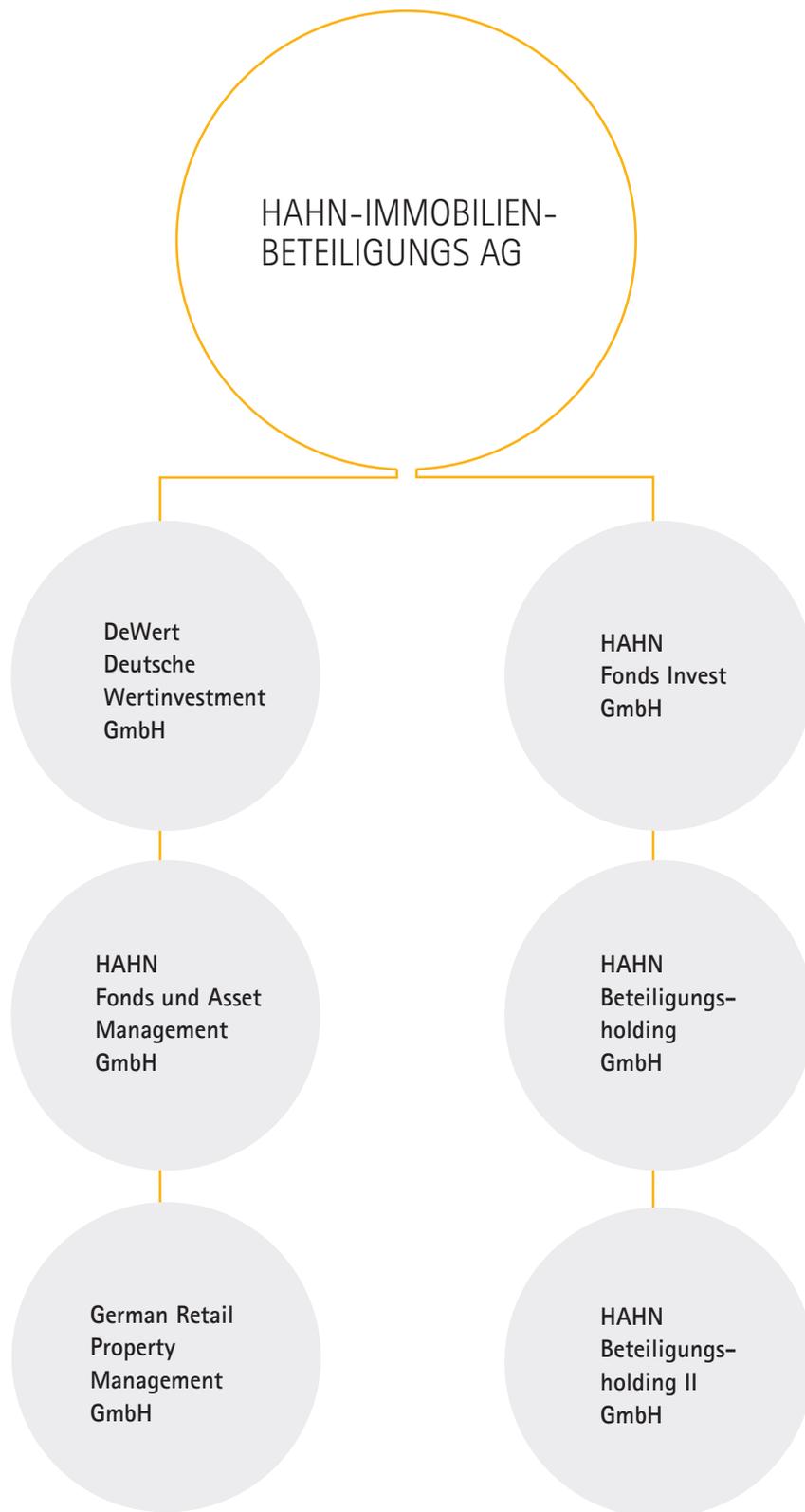
Der Investor Hahn Gruppe beteiligt sich an aufgelegten Immobilienfonds und Joint-Venture-Portfolios, um Zusatzerträge zu realisieren und die Interessenkongruenz mit den Anlegern zu steigern.

## DIE LEISTUNGSBAUSTEINE DER HAHN GRUPPE

*Mit ihren Kompetenzen deckt die Hahn Gruppe die gesamte Wertschöpfungskette des Immobilien-Investments ab.*

- ⊙ Research und Portfolio Management  
Standort-, Markt- und Objektanalyse, Zielgruppenanalyse, Betreiberanalyse, Marktentwicklungsanalyse
- ⊙ Akquisition von Grundstücken und Gebäuden sowie von Immobilienobjektgesellschaften
- ⊙ Projektentwicklung
- ⊙ Vermittlung von Immobilien
- ⊙ Fondskonzeption
- ⊙ Beschaffung von Eigenkapital
- ⊙ Beschaffung von Fremdkapital
- ⊙ Fonds Management, Anlegerbetreuung
- ⊙ Bestandshaltung von Immobilien
- ⊙ Asset Management, Bestandsentwicklung, Revitalisierung, Neupositionierung, Standortoptimierung, Vermietungskonzepte und deren Realisierung, Neu- und Nachvermietung
- ⊙ Center Management
- ⊙ Property Management (kaufmännisch, technisch, infrastrukturell)
- ⊙ Neuplatzierung, Verkauf von Immobilien

## KONZERNSTRUKTUR



## INVESTMENTFOKUS: OBJEKTTYPEN DES GROSSFLÄCHIGEN EINZELHANDELS



*Verbrauchermärkte bzw. SB-Warenhäuser  
mit einer Nutzfläche ab 1.500 m<sup>2</sup>*

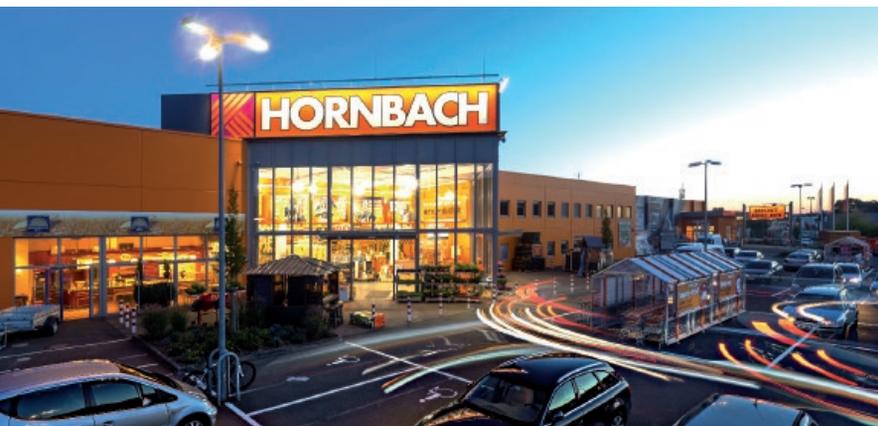
Großflächige Einzelhandelsbetriebe mit Umsatzschwerpunkt bei Waren des täglichen Bedarfs und zahlreichen Non-Food-Warengruppen (SB-Warenhaus). Der Objekttyp befindet sich in der Regel an PKW-orientierten Standorten.



*Fachmarktzentren bzw. Einkaufszentren  
mit einer Nutzfläche ab 5.000 m<sup>2</sup>*

Konzentration von Einzelhandelsbetrieben unterschiedlicher Branchen und Betriebsgrößen.

Bei Fachmarktzentren, die überwiegend an PKW-orientierten Standorten angesiedelt sind, dominiert die Betriebsform preisaktiver Fachmärkte. In der Regel ist dieser Objekttyp einheitlich konzipiert und gemanagt. Die Handels- und Dienstleistungsbetriebe werden über eine meist überdachte Mall integriert.



*Bau- und Heimwerkermärkte  
mit einer Nutzfläche ab 8.000 m<sup>2</sup>*

Großflächige Einzelhandelsbetriebe mit Umsatzspezialisierung auf Materialien des Bau-, Handwerker- und Gartenbedarfs sowie Nebensortimenten. Stadtrandlagen mit guter verkehrstechnischer Erschließung sind bevorzugte Lagen für diesen Objekttyp.

## INVESTMENTKRITERIEN

Bei Neuinvestitionen stützen wir uns stets auf feststehende Auswahlkriterien, die mit individuellen Standort- und Marktanalysen verzahnt werden. So basiert der Investorserfolg insbesondere auf folgenden Faktoren, die die Besonderheit des Immobiliensegments ausmachen.

### *Regionale Marktführerschaft erhöht die Standortsicherheit*

Der Wettbewerb im stationären Einzelhandel wird intensiv geführt. Langfristig setzen sich vor allem Standorte durch, die eine marktführende Stellung in ihrem Einzugsgebiet einnehmen. Kleine Supermarktstandorte oder Fachmarkttagglomerationen bieten dieses Potenzial in der Regel nicht. Die Hahn Gruppe investiert deshalb nur in Handelsimmobilien mit einer Mindestgröße von 1.500 m<sup>2</sup>. Fachmarkt-, Bau- markt- oder SB-Warenhaus-Investments liegen noch deutlich darüber. Die Standorte sollten eine hohe Sichtbarkeit, eine gute Verkehrsanbindung und ausreichende PKW-Stellplätze aufweisen.

### *Geringe Nachfrageelastizität bei Gütern des täglichen Bedarfs*

Die Hahn Gruppe präferiert Handelsimmobilien mit einer starken Versorgungsorientierung. Dies sind beispielsweise Fachmarktzentren mit einem großen Anteil an Waren des täglichen Bedarfs, d. h. Lebensmittel und Drogerieartikel. Die Konsumnachfrage ist hier sehr stabil und unterliegt nur geringen Schwankungen. Außerdem werden in diesen Branchen nur zu einem geringen Anteil Waren online verkauft. E-Commerce nimmt in Deutschland bei schnelllebigem Konsumgütern nur eine untergeordnete Stellung ein, da hier eine sehr gute Infrastruktur leistungsfähiger stationärer Lebensmittelhändler und Drogeriemärkte besteht. So liegt der nächste Supermarkt mit frischen Waren oftmals näher am Wohnort als die nächste Paketstation. Die Mehrwerte, die der Online-Handel in diesem Wettbewerbsumfeld bieten kann, sind und bleiben aus unserer Sicht gering, zumal die höheren Kosten für die Nach-Hause-Lieferung von Frischeprodukten (gerade außerhalb der Ballungsgebiete) den Online-Handel klar benachteiligen.

### *Internationale bonitätsstarke Handelskonzerne als Mieter*

Unsere Hauptmieter bestehen überwiegend aus führenden, international tätigen Einzelhandelskonzernen, die den Lebensmittel- und Nicht-Lebensmittelbereich abdecken. Dazu zählen beispielsweise EDEKA, die Schwarz-Gruppe, Metro oder die REWE Group. Diese großen Handelskonzerne verfügen alle über eine gute Bonität und gehen grundsätzlich langfristige Mietverträge ein, teilweise mit Laufzeiten von weit über zehn Jahren. Für die Investoren unserer Fonds ergeben sich daraus langfristig gesicherte Einkommensströme.

### *Schutz durch Baunutzungsverordnung*

Mit dem Ziel, den Kaufkraftabflüssen aus den Innenstädten entgegenzuwirken, ist die Entwicklung von neuen großflächigen Einzelhandelsimmobilien mit einer Verkaufsfläche von mehr als 800 m<sup>2</sup> außerhalb innerstädtischer Kerngebiete in Deutschland gesetzlich stark reglementiert. Entsprechend der gültigen Baunutzungsverordnung dürfen diese nur in speziell ausgewiesenen Sondergebieten errichtet werden. Die restriktive Genehmigungspraxis der Städte und Gemeinden stellt einen gewissen Wettbewerbsschutz für existierende Standorte dar. So werden kaum noch neue Immobilienprojekte genehmigt, die in Wettbewerb zu den bestehenden Immobilien treten könnten.

### *Vergleichsweise geringe Miet- und Mietnebenkosten*

Da Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser oder Baumärkte tendenziell weniger aufwendig gemanagt werden müssen als beispielsweise Shopping-Center, fallen die Mietkosten und die Mietnebenkosten für die Filialisten hier grundsätzlich geringer aus. Im sehr wettbewerbsintensiven Einzelhandel steigert dieser Kostenvorteil die Attraktivität der entsprechenden Handelsimmobilien. Trotzdem müssen die Kunden bei diesem Objekttyp nicht auf Komfort, Convenience und Service beim Einkauf verzichten.

# HIGHLIGHTS DES GESCHÄFTSJAHRHS 2018

Februar 18

## *Neuerwerb auf der Insel Rügen*

Die Hahn Gruppe erwirbt für ihren institutionellen Fonds HAHN German Retail Fund II ein Fachmarktzentrum in Bergen auf der Insel Rügen, Bundesland Mecklenburg-Vorpommern. Das im Jahr 1998 erbaute und 2008 erweiterte Fachmarktzentrum weist ein Investitionsvolumen von rund 37 Mio. Euro auf. Die Mietfläche beläuft sich auf über 22.300 m<sup>2</sup>. Langfristige Hauptmieter sind der SB-Warenhausbetreiber Real sowie ein toom Baumarkt. Zu den weiteren Mietern zählen zwei Fachmärkte, ein modernes Filmtheater mit sechs Kinosälen sowie diverse Gastronomiebetriebe, darunter ein BURGER KING Restaurant. Das langjährig etablierte und gut frequentierte Fachmarktzentrum ist vollvermietet. Zuletzt wurde im Jahr 2015 die gesamte Fassade des Gebäudes modernisiert.



## *E-Mobilität wird zum Standortfaktor*

Im Februar 2018 eröffnet in Oberhausen eine neue Elektroladesäule. Mittlerweile sind bereits an fünf Hahn-Standorten Ladestationen in Betrieb. Noch ist unklar, wie schnell sich die Elektromobilität in Deutschland durchsetzen wird. Es zeichnet sich aber ab, dass PKW-orientierte Nahversorgungs- und Shopping-Standorte ideal für das schnelle Laden zwischendurch geeignet sind. Mit unterschiedlichen Ladestromstärken und Ausstattungen gewinnen unsere Mieter und wir wertvolle Erfahrungswerte, um das Angebot weiter bedarfsgerecht ausbauen zu können.



April 18

## Pluswertfonds 170 voll platziert

Die Hahn Gruppe hat ihren Publikums-AIF Pluswertfonds 170 erfolgreich platziert. Der Ende November 2017 aufgelegte Immobilien-Investmentfonds investiert mit einem Gesamtvolumen von 22,2 Mio. Euro in ein langjährig etabliertes Kaufland-SB-Warenhaus in Holzminden, Niedersachsen. Das Eigenkapitalvolumen von 14,5 Mio. Euro wurde von 127 Anlegern eingebracht, die durchschnittlich 114.000 Euro zeichneten. Das Investitionsobjekt „Kaufland-Markt“ verfügt über eine Mietfläche von ca. 9.840 m<sup>2</sup> und stellt den flächengrößten Anbieter von Lebensmitteln der Region dar.

# 14,5 Mio.

Euro von 127 Anlegern eingebrachtes  
Eigenkapitalvolumen

## Vertriebsstart für Pluswertfonds 171

Die Hahn Gruppe legt über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft einen neuen Publikums-AIF auf. Das Beteiligungsangebot Hahn Pluswertfonds 171 investiert mit einem Gesamtvolumen von rund 17 Mio. Euro in ein Kaufland-SB-Warenhaus in Delmenhorst, Niedersachsen. Die seit über vier Jahrzehnte etablierte Handelsimmobilie ist ein dominierender, stark frequentierter Versorgungsstandort in der Region, der über ein weitreichendes Einzugsgebiet verfügt. Das Objekt, welches während seiner Nutzungsdauer mehrfach modernisiert und erweitert wurde, weist eine Mietfläche von rund 8.500 m<sup>2</sup> auf.



## Hahn-Geschäftsbericht 2017 wird veröffentlicht

Die Hahn Gruppe blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. In einem positiven Wirtschaftsumfeld konnte der Konzerngewinn um 10,4 Prozent auf 4,5 Mio. Euro gesteigert werden. Zu der guten Ergebnisentwicklung konnten alle Unternehmensbereiche signifikant beitragen. Positiv wirkte sich ein weiterer Anstieg der überwiegend wiederkehrenden Managemententlöse aus. Diese profitierten von einem Ausbau des verwalteten Vermögens, einer Vertiefung der Wertschöpfungskette und einer Steigerung der Mieteinnahmen im verwalteten Immobilienbestand.

Mai 18

## HAHN Spezial-AIF kauft Fachmarkt-agglomeration in Hamburg

Die Hahn Gruppe erwirbt für den institutionellen HAHN German Retail Fund II einen Retail Park in Hamburg. Die akquirierte Handelsimmobilie weist ein Investitionsvolumen von rund 17,5 Mio. Euro auf. Der im Jahr 2001 erbaute Nahversorgungsstandort befindet sich im Hamburger Stadtteil Lohbrügge. Langfristiger Ankermieter ist der Lebensmitteleinzelhändler EDEKA. An dem aus zwei Teilgrundstücken bestehenden Standort sind weiterhin der Drogeriemarkt BUDNIKOWSKY, Jacques' Wein-Depot, eine BURGER KING-Filiale sowie ein Restaurant und diverse Büro- und Praxisnutzungen vertreten. Die Mietfläche beläuft sich auf insgesamt rund 4.200 m<sup>2</sup>.

Juni 18

## Expertenbefragung: Hersteller präferieren große Flächen

Die Hahn Gruppe veröffentlicht die Ergebnisse einer Befragung von Konsumgüterlieferanten für den Lebensmittel- und Drogerieeinzelhandel, die sie in Zusammenarbeit mit dem EHI Retail Institute durchgeführt hat. Zum ersten Mal wurde ein aktuelles Stimmungsbild bei Vertretern der Markenartikelindustrie eingeholt, um einen zusätzlichen Blickwinkel auf die Entwicklungen im deutschen Einzelhandel zu gewinnen und daraus Auswirkungen auf die Einzelhandelsimmobilie abzuleiten. Befragt nach den Vorteilen größerer Verkaufsflächen ab 2.500 m<sup>2</sup> im Lebensmitteleinzelhandel geben 100 Prozent der Befragten die große Sortimentsbreite und -tiefe als wichtiges Argument an. So sind rund 89,5 Prozent der Hersteller der Auffassung, dass dies vorteilhafte und großzügigere Warenpräsentationen ermöglichen würde.

Juli 18

## Kaufland-Markt voll platziert

Die Hahn Gruppe schließt die Platzierung des Publikums-AIF Hahn Pluswertfonds 171 erfolgreich ab. Das Zeichnungsvolumen von 10 Mio. Euro wurde von insgesamt 88 qualifizierten Privatanlegern eingeworben, die durchschnittlich rund 114.000 Euro Eigenkapital einzahlten. Die anfängliche jährliche Ausschüttung liegt bei 5,0 Prozent und wird bereits zum 30. September 2018 erstmals anteilig ausgezahlt.

August 18

## Aussichtsreiche Handelsimmobilien-Investments

Im Fachmagazin Immobilien & Finanzierung beurteilt Hahn-Vorstandsmitglied Thomas Kuhlmann die Chancen für Handelsimmobilien-Investments weiterhin sehr positiv. Er setzt auf eine selektive Investitionsstrategie und präferiert das Fachmarktsegment mit Fokus auf Mieter aus den Branchen Lebensmittel und Drogerie sowie discountorientierte Non-Food-Anbieter. Der stationäre Einzelhandel in Deutschland würde stetig wachsen, insbesondere der Lebensmitteleinzelhandel. Eine hohe Preissensibilität der Verbraucher, ein dichtes Versorgungsnetz bestehender Märkte und die Frische-Präferenzen der Kunden böten im Food-Bereich kaum Angriffspunkte für die großen Online-Retailer. Aber auch discountorientierte Fachmarktsegmente gewännen weiter Marktanteile. Wichtig sei es generell, auf marktdominante Standorte zu setzen, die es ermöglichen würden, langfristig von Konsolidierungseffekten in ihrer Region zu profitieren.

## Handel und Gesundheit

Die Hahn Gruppe erweitert die Einzelhandelsflächen des Kraichgau-Centers um ein Gesundheitszentrum. Als Nachfolgemietler für ein Fitnessstudio wurden mehrere Arztpraxen, darunter eine Augenarztpraxis, eine Praxis für Frauenheilkunde und Geburtshilfe sowie eine Logopädiepraxis, gewonnen. Diese ergänzen u. a. ein Dialysezentrum und eine Praxis für Ergotherapie, welche bereits langjährige Mieter des für einen institutionellen Spezialfonds verwalteten Fachmarktzentums sind. Die Ergänzung der klassischen Handelsnutzung mit weiteren Nutzungsarten schafft Synergien und bereichert das Fachmarktzentrum. Gerade Arztpraxen werden von Immobilieninvestoren gemäß der letzten Befragung für den HAHN Retail Real Estate Report 2018/2019 als attraktive Ergänzungsmieter eingeschätzt.



## Vertriebsstart für den nächsten Publikums-AIF

Die Hahn Gruppe legte einen neuen geschlossenen Publikums-AIF auf. Der Immobilienfonds Hahn Pluswertfonds 172 investiert mit einem Gesamtvolumen von rund 24,4 Mio. Euro in ein SB-Warenhaus in Witten, Nordrhein-Westfalen. Die im Jahr 1997 erbaute Handelsimmobilie wird durch real, eine Vertriebslinie der METRO AG, betrieben. Der real-Markt liegt im Stadtteil Annen, etwa drei Kilometer östlich der Witterner Innenstadt, und verfügt über eine Mietfläche von rund 8.700 m<sup>2</sup>. Auf dem Grundstücksareal von rund 24.300 m<sup>2</sup> befindet sich ein großzügiges ebenerdiges Stellplatzangebot für rund 420 PKW.



## Kaufland-Neueröffnung in Essen

Im August eröffnet der neue Kaufland-Markt in Essen. Auf rund 3.200 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche ergänzt Kaufland am Bertold-Beitz-Boulevard das Angebot des Fachmarktzentrums „Kaufpark Essen“ mit einem neuen, modernen Verbrauchermarkt. Mit der Neuansiedlung werden rund 70 Arbeitsplätze für Mitarbeiter aus Essen und der Umgebung geschaffen. Der Fokus des Markts liegt auf den Frische-Abteilungen Molkereiprodukte, Obst und Gemüse sowie auf ansprechenden Bedienungstheken für Fleisch, Wurst, Käse und Antipasti. Die Hahn Gruppe hat das Fachmarktzentrum Anfang 2017 erworben. Mit dem planmäßigen Ausbau der Flächen und der Neuvermietung an Kaufland wird die Handelsimmobilie weiter aufgewertet und in ihrer Nahversorgungsfunktion gestärkt.

September 18

## EDEKA-Markt wächst in Hamburg-Lohbrügge

Der im Frühjahr erworbene Retail Park Hamburg-Lohbrügge wird planmäßig optimiert. Nach rund zwei Monaten Umbauzeit erwartet die Kunden des Hauptmieters EDEKA im Herbst eine aufwendig modernisierte und vor allem merklich vergrößerte Verkaufsfläche mit viel Komfort und Atmosphäre. Der Eigentümer der Immobilie, ein Spezial-AIF der Hahn Gruppe, und der Mieter EDEKA haben gemeinsam rund 3 Mio. Euro investiert, um den Lebensmittelmarkt mit einer benachbarten Mietfläche erfolgreich zu verschmelzen und so von rund 1.200 m<sup>2</sup> auf über 2.000 m<sup>2</sup> Gesamtfläche zu erweitern. Die Verkaufsflächengröße verdoppelt sich dabei auf rund 1.600 m<sup>2</sup>. Die geplanten Investitionen betreffen nicht nur die bauliche Erweiterung, sondern auch die umfangreiche Modernisierung der Gebäudetechnik und des Ladenbaus.



## HAHN Retail Real Estate Report verbreitet Optimismus

Die Hahn Gruppe präsentiert Mitte September Auszüge des neuen HAHN Retail Real Estate Reports, der in Kooperation mit CBRE, bulwiengesa und dem EHI Retail Institute erstellt worden ist. Wichtige Erkenntnis: Der Optimismus im stationären Einzelhandel hat gegenüber dem Vorjahr zugenommen. Rund 52 Prozent der befragten Entscheidungsträger des Einzelhandels erwarten für das zweite Halbjahr 2018 steigende Umsätze im Vergleich zur Vorjahresperiode. Mit zumindest stabilen Umsätzen rechnen 37 Prozent. Umsatzrückgänge erwarten nur 11 Prozent der Einzelhändler. Entsprechend zuversichtlich beurteilen die Handelsimmobilien-Investoren den Markt: 68 Prozent der im Rahmen der Befragungen interviewten Investoren wollen in den kommenden 12 Monaten weiter Handelsimmobilien zukaufen. Nur 17 Prozent wollen tendenziell verkaufen, und 15 Prozent beabsichtigen, ihren Immobilienbestand zu halten.

1.600 m<sup>2</sup>  
Verkaufsfläche

Oktober 18

## Nominierung für zwei Scope Awards

Die Ratingagentur Scope hat im Rahmen ihres Awardprogramms 2018 mehr als 4.500 Fonds und 280 Asset Manager in Deutschland analysiert, um herausragende Leistungen zu prämiieren. Das Ergebnis in diesem Jahr: Hahn zählt beim Scope Alternative Investment Award in den Kategorien Institutionelle Fonds sowie Publikumsfonds jeweils zu den Top 5 der Asset Manager mit Tätigkeitsschwerpunkt „Immobilien-Spezialist“ und erhält entsprechend zwei Award-Nominierungen. Nach vielen erfolgreichen Nominierungen in den Vorjahren und dem Gewinn des Scope-Awards 2013 und 2005 ist dies eine erneute Bestätigung unserer Arbeit.

# TOP 5

Asset Manager

# 600 Mio.

Euro Bruttoinvestitionsvolumen  
des HAHN FCP

## Institutionelle Anleger des HAHN FCP verlängern Mandat

Das Managementmandat für den gemeinsam mit der LRI Invest S.A. gegründeten Luxemburger Spezialfonds HAHN FCP-FIS – German Retail Fund wird auf Wunsch der institutionellen Anleger bis zum Jahr 2025 verlängert. Dies ist ein erfreulicher Vertrauensbeweis der institutionellen Investoren, die in das 2008 aufgelegte Fondsvehikel insgesamt rund 359 Mio. Euro Eigenkapital eingebracht haben. Das aktuelle Bruttoinvestitionsvolumen des Spezialfonds liegt bei rund 600 Mio. Euro.

November 18

## Projekt „Snow“ schützt Winterdächer

Rechtzeitig zum Beginn der Wintersaison hat die Hahn Gruppe ihr Projekt „Snow“ erfolgreich abgeschlossen. Nach einer flächendeckenden Umrüstaktion sind jetzt alle Dächer unserer Handelsimmobilien mit modernen Schneelastsensoren ausgestattet, die ihre Messdaten fortlaufend an eine Servicezentrale übermitteln. So kann der Schneesäumdienst rechtzeitig ausrücken, wenn durch starke Schneefälle die Dachkonstruktion einer Handelsimmobilie in Gefahr gerät. Das erhöht die Sicherheit unserer Mieter und Kunden.



## Mehr Mieter in Garbsen

Die Hahn Gruppe hat für das Fachmarktzentrum Garbsen, Niedersachsen, drei neue Mieter gewonnen. Die Drogeriemarktkette dm, ein internationaler Textil-Filialist und Siemes Schuhcenter haben jeweils langfristige Mietverträge abgeschlossen, die eine Mietfläche von insgesamt 4.120 m<sup>2</sup> beinhalten. Die Nachmieter übernehmen die Mietflächen des Vormieters Dänisches Bettenlager sowie eine aktuell überwiegend als Getränkemarkt genutzte Teilfläche des Ankermieters Real. Im Zuge der Neuaufteilung wird zudem der Mieter Ernsting's family seine Verkaufsfläche verlagern und deutlich vergrößern. Die Handelsimmobilie wird weiter aufgewertet und in ihrer Nahversorgungsfunktion gestärkt.



Dezember 18

## 147 Zeichner für Witten

Die Hahn Gruppe hat ihren Immobilienfonds Pluswertfonds 172 erfolgreich platziert. Das Zeichnungsvolumen von rund 13 Mio. Euro wurde von 147 qualifizierten Privatanlegern sowie kleineren Stiftungen eingeworben, die durchschnittlich rund 88.000 Euro Eigenkapital einzahlten. Michael Hahn, Vorstandsvorsitzender der Hahn Gruppe, äußert sich zufrieden mit der Platzierung: „Die Eckdaten unseres Beteiligungsangebots haben die Anleger überzeugt. Der stark frequentierte Handelsstandort mit einem zufriedenen langfristigen Mieter bietet eine sehr gute Ausgangslage für nachhaltige Investitionserträge.“



## Hahn-Vorstand wird erweitert

Die Hahn Gruppe gibt im Dezember bekannt, dass Jörn Burghardt mit Wirkung zum 1. Januar 2019 Vorstand der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG wird. Der Aufsichtsrat der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG hat den 49-jährigen Diplom-Kaufmann und Immobilienökonom (ebs) zum zusätzlichen Mitglied des Vorstands bestellt. Damit erweitert sich der bisher mit Michael Hahn und Thomas Kuhlmann zweiköpfig besetzte Vorstand. Jörn Burghardt verantwortet in der neuen Funktion Aufgabenbereiche im Fonds- und Immobilien-Management sowie Zentralfunktionen.

# HAHN STRATEGIE 2022

Für die kommenden drei Jahre haben wir uns mit der Hahn Strategie 2022 ambitionierte Ziele gesetzt, um unsere Position als führender Asset und Investment Manager von Handelsimmobilien zu sichern und auszubauen.

Wir unterscheiden bei unserer Agenda zwischen drei strategischen Handlungsfeldern: Digitalisierung, Fondsgeschäft und Leistungsfähigkeit. Diese sind der Ausgangspunkt für die Entwicklung unserer kurz- und mittelfristigen Ziele. Alle Vorhaben und Meilensteine werden auf die jeweiligen Bereiche der Unternehmensorganisation übertragen und wirken sich zugleich auf die individuellen Zielvereinbarungen unserer Mitarbeiter aus.

## STRATEGISCHE HANDLUNGSFELDER

### *Nutzung der Digitalisierungspotenziale im Asset und Investment Management*

- ⊙ Umfassende Digitalisierung von Prozessen zur Steigerung der Effizienz
- ⊙ Anpassung unserer IT-Infrastruktur an zukünftige Arbeitsmethoden und EDV-Anwendungen
- ⊙ Kooperation mit innovativen Lösungspartnern
- ⊙ Förderung von Innovation in der Handels- und Immobilienbranche

### *Ausbau unseres Fondsgeschäfts mit institutionellen und privaten Anlegern*

- ⊙ Entwicklung weiterer bedarfsgerechter Fondskonzepte
- ⊙ Prüfung neuer Assetklassen im Rahmen unserer Kernkompetenzen
- ⊙ Nutzung der technologischen Möglichkeiten zur Vertriebsunterstützung
- ⊙ Verstärkte Übernahme von institutionellen Drittmandaten

### *Stärkung der Leistungsfähigkeit der Hahn Gruppe*

- ⊙ Entwicklung der Handelsimmobilie im Kontext des technologischen und gesellschaftlichen Wandels
- ⊙ Vertiefung der Wertschöpfungskette zur Qualitätsverbesserung
- ⊙ Etablierung eines modernen Arbeitsumfeldes und neuer Arbeitsmodelle
- ⊙ Verstärkte Steuerung über Leistungskennzahlen
- ⊙ Steigerung der nachhaltigen Managementerträge

## BAUSTEINE DES ERFOLGS

### *Spezialisierung*

Die Hahn Gruppe setzt auf Spezialisierung – schon seit rund 35 Jahren. Wir fokussieren unsere Kompetenzen auf Einzelhandelsimmobilien und entsprechen damit den Erwartungen unserer Anleger, die eine hohe regionale und fachliche Expertise ihres Immobilien Managers einfordern.

### *Maximale Wertschöpfung*

Mit unseren Managementdienstleistungen decken wir die komplette Wertschöpfungskette im Lebenszyklus der Immobilie ab. Von der umfassenden Standortbewertung über die Ankaufsentscheidung, das Management während der Betriebsphase bis hin zur Revitalisierung – die wiederum einen neuen Lebenszyklus einleitet – werden alle Dienstleistungen aus einer Hand abgebildet.

### *Umfassender Kundenservice*

Im Mittelpunkt unseres Handelns stehen unsere Kunden. Wir sind ein Full-Service-Fonds-Manager für private und institutionelle Anleger. Unsere fondsbasierten Investmentprodukte werden nicht nur professionell konzipiert, sondern über die Investmentphase bis hin zur späteren Veräußerung wertmaximierend gemanagt.

### *Konsequente Qualitätsorientierung*

Die Hahn Gruppe hat den Anspruch, alle von ihr erbrachten Dienstleistungen in einer Qualität zu erbringen, die deutlich über den Branchenstandards liegt. Das ist unsere Verpflichtung, um unsere Marktführerschaft im Asset und Investment Management von großflächigen Handelsimmobilien zu sichern und auszubauen.

### *Mitarbeiter im Fokus*

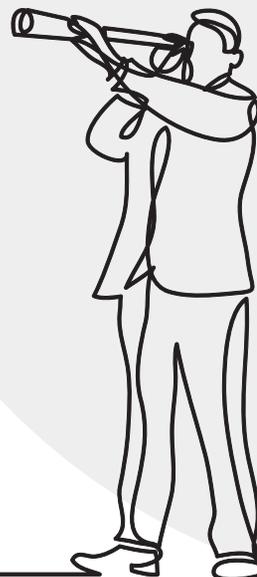
Für den langfristigen Erfolg brauchen wir leistungsfähige und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Durch fortlaufende Schulungen und Trainings, die Förderung von Eigenverantwortung sowie eine ergebnisorientierte Mitarbeiterführung erreichen wir eine langfristige Bindung von Talenten, die unser Know-how nachhaltig sichern können. Unseren Mitarbeitern bieten wir eine transparente Strategie und die Möglichkeit, sich aktiv einzubringen und diese weiterzuentwickeln.

### *Innovationsbereitschaft*

Ein sich beschleunigender technologischer Wandel sowie ein dynamisches Wettbewerbsumfeld verlangen stets nach neuen Herangehensweisen und Methoden. Die Offenheit für Ideen und Innovationen wird deshalb systematisch im Unternehmen gefördert. Sorgfältige Entwicklungsprozesse stellen sicher, dass neue Produkte und Dienstleistungen von Anfang an auf einem hohen Qualitätsniveau erbracht werden.

### *Digitalisierung nutzen*

Digitalisierung ist eine große Chance – für die Hahn Gruppe und für unsere Branche. Wir prüfen fortlaufend, ob neue technische Lösungen unsere Prozesse verbessern können. Wir entwickeln mit eigenen Ressourcen sowie in Partnerschaft mit Technologieunternehmen digitale Geschäftsmodelle für die Zukunft und verbessern den Service für unsere Kunden.



# MENSCHEN

## WIR GEBEN RAUM FÜR KREATIVITÄT UND SELBSTVERWIRKLICHUNG

„Was ist Ihnen wichtig? Ein stabiler, traditionsreicher Arbeitgeber, der Ihre tägliche Wertarbeit erkennt und schätzt? Oder ein flexibles, innovationsstarkes Unternehmen, das Ihre Kreativität, Visionen und Ideen fördert? Beides? Willkommen bei der Hahn Gruppe.“



### *Neue Wege gehen*

Mit einer neuen Anzeigenkampagne sind wir 2018 auf Talentsuche gegangen. Am Ende zählen nicht Worte, sondern Taten. Doch wir wollen sichergehen, die richtigen Mitarbeiter anzusprechen, die sich langfristig wohlfühlen in einem motivierenden und zugleich verlässlichen Umfeld. Willkommen bei der Hahn Gruppe!

### *Herausforderungen suchen und Chancen nutzen*

So wie sich unsere Märkte im Rahmen des technologischen, demografischen und gesellschaftlichen Wandels verändern, müssen auch wir unsere Prozesse laufend anpassen. Mit motivierten und lernbereiten Mitarbeitern stellen wir uns diesem Wandel und erarbeiten uns zugleich Wettbewerbsvorteile.



# „AM ENDE WIRD DER ERFOLG FÜR DIE HAHN GRUPPE STEHEN.“

INTERVIEW MIT MICHAEL HAHN, THOMAS KUHLMANN UND JÖRN BURGHARDT

Mit Ablauf der Hauptversammlung am 23. Mai 2019 wird Michael Hahn wunschgemäß den Vorstand der Hahn AG verlassen und den Vorsitz an Thomas Kuhlmann übergeben. Seit Jahresbeginn 2019 ist zudem Jörn Burghardt neues Vorstandsmitglied. Wir sprechen mit den drei Herren über die Zukunft der Hahn Gruppe.



*Herr Hahn, die Hahn Gruppe konnte 2018 ihren Gewinn nochmals steigern. Wie zufrieden sind Sie mit der Geschäftsentwicklung?*

*Michael Hahn:* Unterm Strich bin ich sehr zufrieden. Wir haben in den letzten Jahren zu einer sehr stabilen Ertragsentwicklung gefunden, indem wir kontinuierlich steigende Erlöse aus dem Immobilien und dem Investment Manage-

ment erzielen konnten. Zudem haben wir die Qualität des verwalteten Immobilienvermögens durch gezielte Asset-Management-Maßnahmen und Verkäufe weiter verbessert. Das ist eine gute Basis für die Zukunft.



Wir konzentrieren uns auf ertragsstarke Handelsimmobilien, die in ihrer Region marktdominante Standorte darstellen.



*Wie beurteilen Sie das erzielte Wachstum?*

*Michael Hahn:* Wir konzentrieren uns auf ertragsstarke Handelsimmobilien, die in ihrer Region marktdominante Standorte darstellen. Da gab es in diesem Jahr nicht zu jeder Zeit ausreichend Objekte, die zu vertretbaren Preisen angeboten wurden. Wir haben deshalb weniger Neuinvestitionen getätigt, als wir zu Jahresbeginn geplant hatten. Doch lieber bleiben wir mal ein Jahr unter Plan, als von dieser Strategie abzuweichen.

*Thomas Kuhlmann:* Priorität hat, dass wir stets langfristig werthaltige Investitionen tätigen. Durch unsere seit Jahrzehnten qualitätsorientierte Einkaufspolitik haben wir bei unseren Anlegern und Investoren großes Vertrauen in unsere Expertise aufgebaut. Auf dieser Vertrauensbasis erwarten wir auch für die Zukunft einen stetigen Zufluss institutioneller und privater Gelder.

*Was sind die strategischen Themen, die für die Hahn Gruppe auf der Agenda stehen?*

*Thomas Kuhlmann:* Unsere Strategie besteht aus drei elementaren Handlungsfeldern: Wir wollen führend sein, wenn es um die Ausschöpfung von Digitalisierungspotenzialen im Asset und Investment Management geht, wir wollen die Leistungsfähigkeit der Hahn Gruppe verbessern, und nicht zuletzt beabsichtigen wir, unser Fondsgeschäft mit institutionellen und privaten Anlegern signifikant auszubauen. Das sind die Stellschrauben für den Unternehmenserfolg der Zukunft.

*Jörn Burghardt:* Diese Felder sind mit konkreten Maßnahmen unterlegt. Um die Leistungsfähigkeit unserer Organisation zu stärken, setzen wir beispielsweise auf eine konsequente Steigerung der Dienstleistungsqualität, die wir mit einer Ausrichtung an nicht-finanziellen Performance-Kennzahlen noch besser messbar machen. Natürlich geht es dabei nicht nur um die Definition und Darstellung von KPIs, sondern um deren konsequente Integration in die Zielmodelle unserer Bereiche, Abteilungen und Mitarbeiter.

*Thomas Kuhlmann:* In den letzten Jahren haben wir zahlreiche Digitalisierungsprojekte aufgesetzt, die uns insbesondere im Immobilien Management zu mehr Effizienz verhelfen sollen. Auf der Agenda stehen beispielsweise die Entwicklung und Systemeinbindung einer digitalen Gebäudeakte sowie die Optimierung unserer Datenmanagementsysteme. Es geht nicht nur um Verbesserungen, sondern teilweise um grundlegende Innovationen: So revolutionieren wir mit unserem Joint Venture Immavo in einem Pilotprojekt die technische Einbindung externer Dienstleister und Techniker bei der Gebäudebewirtschaftung.

*Und wie wollen Sie das Fondsgeschäft ausbauen?*

*Thomas Kuhlmann:* Wir sehen die Möglichkeit, mit innovativen Fondskonzepten unsere Investmentprodukte noch besser auf die Kundenpräferenzen auszurichten. Wir beschäftigen uns auch mit neuen Vertriebslinien und prüfen den Weg in eine zweite Assetklasse, bei der wir unsere langjährigen Kernkompetenzen ideal einbringen können. Wichtig ist uns dabei stets, dass wir sowohl den institutionellen als auch den privaten Kunden im Blick haben. Diese Diversifikation hat uns in den letzten Jahren stark gemacht.

*Bleiben wir bei den Innovationen. Einige Marktexperten sehen den Online-Handel als Risikofaktor für Investments in Handelsimmobilien. Wie schätzen Sie dies ein?*

*Jörn Burghardt:* Natürlich spielt der Online-Handel als Wettbewerbsfaktor eine zunehmende Rolle. Das ist aber kein neues Phänomen mehr. Mittlerweile hat sich der stationäre Handel gut arrangiert. So muss man feststellen, dass der Einzelhandel mit Ladengeschäften weiterhin auf Wachstumskurs ist. Das liegt insbesondere daran, dass Lebensmittel- und Drogeriemärkte, aber auch preisorientierte Non-Food-Fachmärkte Marktanteile hinzugewinnen und mit deutlichen Umsatzsteigerungen aufwarten. Diese Marktsegmente sind sehr gut aufgestellt und weisen eine hohe Online-Resistenz auf.

*Thomas Kuhlmann:* Für den Lebensmitteleinzelhandel gilt: Es gibt derzeit kaum überzeugende E-Commerce-Ansätze am Markt in Bezug auf Convenience, Logistik und Preis, die dem stationären Handel mit seinem dichten Filialnetz gefährlich werden könnten. Nicht ohne Grund haben viele Lebensmitteleinzelhändler und E-Commerce-Player in Deutschland ihr Expansionstempo in diesem Segment tendenziell zurückgefahren.

*Jörn Burghardt:* Klar ist aber auch, dass es neue Trends am Markt zu beobachten gibt, die wir als Asset Manager richtig einschätzen und nach denen wir unsere Immobilien langfristig ausrichten müssen. Ein Beispiel ist der stärkere Fokus der Kunden auf Einkaufserlebnis und Einkaufsatmosphäre. Hier hat sich in den letzten Jahren viel getan, und unsere Mieter, wie auch wir, müssen die Objekte entsprechend aufstellen, um den Erwartungen der Kunden gerecht zu werden.



*Wie schätzen Sie die geplante Abspaltung der Tochtergesellschaft Real von der METRO GROUP ein? Wird dies zu Veränderungen führen?*

*Jörn Burghardt:* Für unsere Anleger hat dies erst einmal keine Auswirkungen. Wir verfügen in der Regel über langfristige Mietverträge, die selbstverständlich erfüllt werden müssen. Außerdem ist es so, dass wir nicht in Mietverträge, sondern in Standorte investieren. Diese stellen betreiberunabhängig einen Wert dar. Es ist die Besonderheit des großflächigen Einzelhandels, dass lebensmittelorientierte Standorte aufgrund des Baurechts in der Regel nicht ohne Weiteres dupliziert werden können. Das macht diese Lagen zu einem sehr knappen Gut, welches auch bei Real-Mitbewerbern gefragt ist.



Unsere Kunden und Geschäftspartner erwarten von uns, dass wir alles ein bisschen besser machen als die Generalisten.



*Herr Hahn, Sie haben beschlossen, die Verantwortung an Ihre beiden Vorstandskollegen weiterzugeben. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?*

*Michael Hahn:* Ich meine, dass jetzt der richtige Zeitpunkt gekommen ist, um mich aus dem operativen Geschäft zurückziehen zu können. Mein Vorstandskollege Thomas Kuhlmann und ich haben die letzten acht Jahre sehr erfolgreich zusammengearbeitet. Daraus resultiert meine tiefe Überzeugung, mit Thomas Kuhlmann den richtigen Nachfolger gefunden zu haben. Ich freue mich zudem sehr, dass wir Jörn Burghardt als neues Vorstandsmitglied gewinnen konnten. Wir arbeiten ebenfalls schon viele Jahre zusammen, und ich habe auch in seine Arbeit großes Vertrauen. Ich bin sicher, dass die beiden Kollegen unser Unternehmen zu vielen weiteren Erfolgen führen werden.

*Herr Burghardt, wo wird der Schwerpunkt Ihrer Vorstandstätigkeit in den kommenden Jahren liegen?*

*Jörn Burghardt:* Als langjähriger Geschäftsführer der DeWert und HAHN Fonds und Asset Management GmbH werde ich auch in der zusätzlichen Funktion daran arbeiten, unser Bestandsgeschäft voranzubringen. Wichtig ist, dass wir unsere Potenziale ausschöpfen, um im Portfolio, Fonds, Asset und Property Management exzellente Arbeit abzuliefern. Das stärkt unsere Bindung zu unseren Anlegern, Investoren und Mietpartnern. Von uns als einem ausgewiesenen Spezialisten für Handelsimmobilien erwarten unsere Kunden und Geschäftspartner, dass wir alles ein bisschen besser machen als die Generalisten.

*Thomas Kuhlmann:* Die Hahn Gruppe ist auf einem guten und erfolgreichen Weg. Doch die Herausforderungen im aktuellen Marktumfeld sind groß. Bisherige Erfolgsrezepte lassen sich nicht ewig fortschreiben. Das Zeitalter der Digitalisierung hat den Wandel im Einzelhandel und auch in der Immobilienwirtschaft tendenziell beschleunigt. Das birgt Risiken, aber eben auch viele Chancen. Wir wollen von diesem Zeitalter profitieren, indem wir unser Geschäftsmodell an den richtigen Stellen weiterentwickeln und zugleich unseren stark qualitätsorientierten Investment- und Managementfokus beibehalten.

*Michael Hahn:* Die Erfahrung zeigt: Jede Zeit bringt ihre ganz eigenen Herausforderungen mit sich. In einem Punkt bin ich mir aber sicher: Mit diesem kompetenten Vorstandsteam und unseren vielen weiteren hoch motivierten Führungskräften und Mitarbeitern wird am Ende der Erfolg für die Hahn Gruppe stehen.

*Wie geht es für Sie persönlich weiter, Herr Hahn?*

*Michael Hahn:* Als Aufsichtsratsmitglied bleibe ich weiterhin involviert. Ich freue mich aber, die Dinge etwas entspannter angehen zu können. Meine Familie wird selbstverständlich dafür sorgen, dass es mir nie langweilig wird. Zudem verbindet meine Frau und mich ein gemeinsames Hobby: das Reisen. Da gibt es so einige Orte auf der Welt, die wir in den kommenden Jahren besuchen wollen.

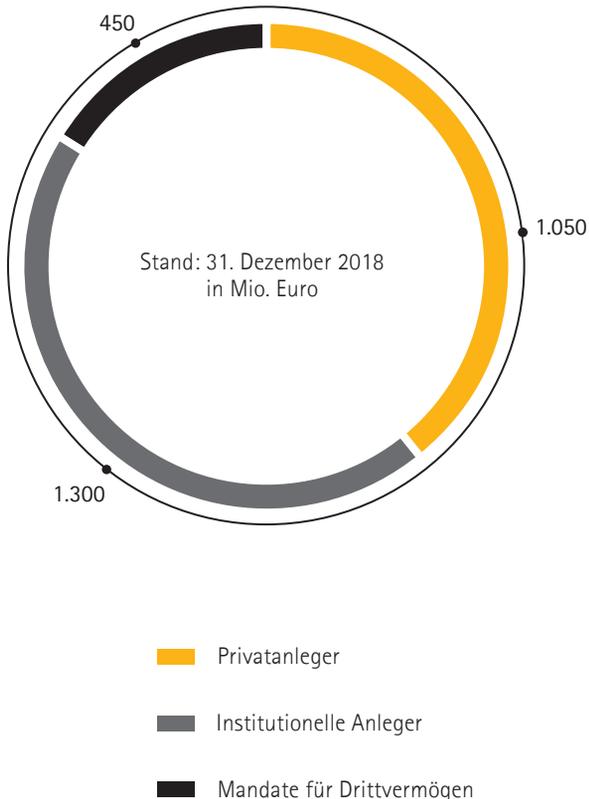
*Sehr geehrte Herren, vielen Dank für das Gespräch!*



# DAS IMMOBILIENFONDSGESCHÄFT

Die Hahn Gruppe konzipiert und managt Immobilien-Investmentvermögen für private und institutionelle Anleger. Die vermögenden Privatkunden der Hahn Gruppe investieren seit 1982 in Publikumsfonds der Marke Pluswertfonds. Seit 2008 bietet die Hahn Gruppe zudem semiprofessionellen und professionellen Anlegern die Möglichkeit, in Immobilienfonds oder Sondervermögen der Hahn Gruppe zu investieren.

INVESTOREN GRUPPEN  
(AUFTEILUNG NACH INVESTITIONSVOLUMEN)



## Individuelle Fondskonzepte für jeden Anlegertyp

Die Möglichkeiten, ein Investment zu strukturieren, sind vielfältig. Die Hahn Gruppe verfügt, wie kaum ein zweiter Investment Manager, über die erforderlichen Kompetenzen, um für ihre Investoren nachhaltig ertragsstarke Investments zu konzipieren – vom großen Fonds mit mehreren Hundert Zeichnern über den Individualfonds bis hin zum Joint-Venture-Investment. Unsere Fondsexperten stellen die Risikoklassen, Fondslaufzeiten und Fremdkapitalquoten individuell auf die Investmentziele der jeweiligen Investorengruppe ab.

## BaFin-lizenzierte Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert

Im Jahr 2013 wurde mit dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAG) ein gesetzlicher Rahmen für die Auflage und das Management von Investmentvermögen geschaffen, um den Anlegern eine größere Transparenz und mehr Anlegerschutz zu bieten. Die Hahn Gruppe verfolgt diese Zielsetzung ebenfalls und setzt bei der Einführung neuer Investmentprodukte konsequent auf die neuen regulierten Alternativen Investmentfonds (AIFs). Die eigene AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH (DeWert) ist seit 2014 BaFin-lizenziert und verfügt über die Erlaubnis zur Auflage und zum Vertrieb von geschlossenen Publikums- und Spezial-AIFs sowie offenen inländischen Spezial-AIFs.

### INVESTMENTVERMÖGEN DER HAHN GRUPPE

Kategorie	Beteiligungsform	Hahn-Produkt	Investmentstatus
PUBLIKUMS-FONDS	Geschlossener Publikums-AIF	Hahn Pluswertfonds	Kontinuierliche Emissionstätigkeit (mehrmals im Jahr; i. d. R. Zeichnungen ab 20.000 Euro)
	Geschlossener Spezial-AIF	Diverse Individualmandate	Neuemissionen nach Bedarf (Zeichnungen ab 10 Mio. Euro)
		Offener Spezial-AIF	Hahn German Retail Fund II
INSTITUTIONELLE FONDS	FCP nach Luxemburger Recht	Hahn German Retail Fund I	Closing erfolgt
	Joint-Venture-Investments		Nach Bedarf
		Management-Mandat für Drittvermögen	Diverse

### 182 Fonds für private und semiprofessionelle Anleger

Die Hahn Gruppe hat seit ihrer Gründung bereits 182 Immobilien-Investmentvermögen für vermögende Privatkunden und semiprofessionelle Anleger aufgelegt. Dabei handelt es sich um 153 Publikumsfonds, 27 Private Place-ments und 2 §6b/6c-EStG-Rücklagen-Fonds. Rückabwicklungen gab es keine. Mit den 94 Publikumsfonds, die bisher per Ende 2016 veräußert wurden, erzielten unsere Anleger einen durchschnittlichen Vermögenszuwachs nach Steuern von 5,7 Prozent jährlich. Im Januar 2015 legte die Hahn Gruppe über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert ihren ersten geschlossenen Publikums-AIF auf. Seitdem sind viele weitere nach dem Kapitalanlage-gesetzbuch regulierte Pluswertfonds aufgelegt worden, die sich mit einem Mindestzeichnungsvolumen von 20.000 Euro an vermögende Privatanleger wenden.

### Institutionelle Fonds

Seit rund zehn Jahren managt die Hahn Gruppe Immobilienfonds für institutionelle Anleger. Den Anfang machte 2008 der gemeinsam mit der LRI Invest S.A. ge-gründete HAHN FCP-FIS – German Retail Fund. Der voll-ständig platzierte Luxemburger Spezialfonds hat ein Bruttoinvestitionsvolumen von rund 600 Mio. Euro in großflächige Einzelhandelsimmobilien investiert und zählt zu den größten institutionellen Fonds in Deutschland. Seitdem haben wir mehrere geschlossene Spezial-AIFs aufgelegt, darunter sowohl Poolfonds als auch Individu-alfonds. Das Fondsgeschäft mit institutionellen Anlegern übertrifft vom Investitionsvolumen mittlerweile das Pri-vatkundengeschäft – mit dynamischen Zuwächsen.

Im Sommer 2016 wurde der offene Spezial-AIF HAHN German Retail Fund II mit einem geplanten Investitions-volumen von rund 500 Millionen Euro aufgelegt. Der Nachfolgefonds für den HAHN FCP richtet sich mit einem Ziel-Eigenkapitalvolumen von 250 Mio. Euro insbesondere an Stiftungen, Versorgungseinrichtungen und Pensions-kassen. Angesiedelt in der Risikoklasse Core-Plus wird eine Rendite von 6,0 Prozent (IRR) angestrebt. Der HAHN Ger-man Retail Fund II nimmt weiterhin institutionelle Zeich-ner auf. Die Mindestanlagesumme beträgt 10 Mio. Euro.

# MÄRKTE

## WIR DENKEN EINKAUFSATMOSPHERE STÄNDIG NEU

Die Hahn Gruppe managt das Nord-West-Zentrum in Garbsen, Niedersachsen, für einen Spezialfonds mit institutionellen Anlegern. Das Fachmarktzentrum ist ein beliebter, gut frequentierter Einkaufsstandort mit einer langen Historie. Der Plan der Hahn-Projektentwicklungs- und Asset-Management-Experten ist eine umfassende Modernisierung des im Jahr 1985 erbauten Objekts in Verbindung mit einer Optimierung der Mieterstruktur.



### *Neue Aufenthaltsqualität*

Die baulichen Maßnahmen, die bei laufendem Betrieb durchgeführt werden, beinhalten insbesondere eine neue attraktive Außenfassade mit vergrößerter Einkaufspassage. Die weithin sichtbare, architektonisch anspruchsvolle Gestaltung schafft eine großzügige Eingangssituation und neue Aufenthaltsqualität. Neben der Neuaufteilung des Flächenlayouts werden auch die Außenanlagen aufgewertet.

### *Neue Mieter*

Die Hahn Gruppe hat im Zuge der Neukonzeption drei neue Mieter aus dem Bekleidungs- und Drogeriebereich gewonnen, die jeweils langfristige Mietverträge über eine Mietfläche von insgesamt 4.120 m<sup>2</sup> abgeschlossen haben. Die neuen Mieter übernehmen die Mietflächen bisheriger Betreiber, und auch der Ankermieter, ein SB-Warenhaus-Betreiber, gibt einen Teil seiner Mietfläche ab. Durch das breitere Sortimentsangebot wird der Standort nachhaltig gestärkt und bietet den Bewohnern in Zukunft ein noch vielfältigeres Einkaufserlebnis.

### *Bewährter Standort*

Das Fachmarktzentrum ist ein Teil der „Neuen Mitte“ von Garbsen und übernimmt eine wesentliche Versorgungsfunktion. Die Gesamtmietfläche beläuft sich auf rund 18.500 m<sup>2</sup>. Auf dem Areal befinden sich zudem etwa 775 PKW-Stellplätze. Durch die unmittelbare Nähe zum geplanten Radschnellweg Hannover-Garbsen und eine vorgesehene Neuerrichtung von 75 Fahrradstellplätzen wird das Center auch für Radfahrer weiter an Attraktivität gewinnen.

### *Nachhaltige Immobilienaufwertung*

Die von der Hahn Gruppe für einen von ihr gemanagten Immobilien-Spezialfonds vorgenommenen Neuinvestitionen und Neuanmietungen führen zu einer Erhöhung der Mieteinnahmen und einer Verlängerung der durchschnittlichen Mietvertragslaufzeiten des Immobilienobjekts. Der Investor des Individualfonds, ein deutsches Versorgungswerk, profitiert von der verbesserten Einnahmesituation und der Aufwertung der Handelsimmobilie.



# MARKTUMFELD FÜR HANDEL UND IMMOBILIEN- INVESTMENTS

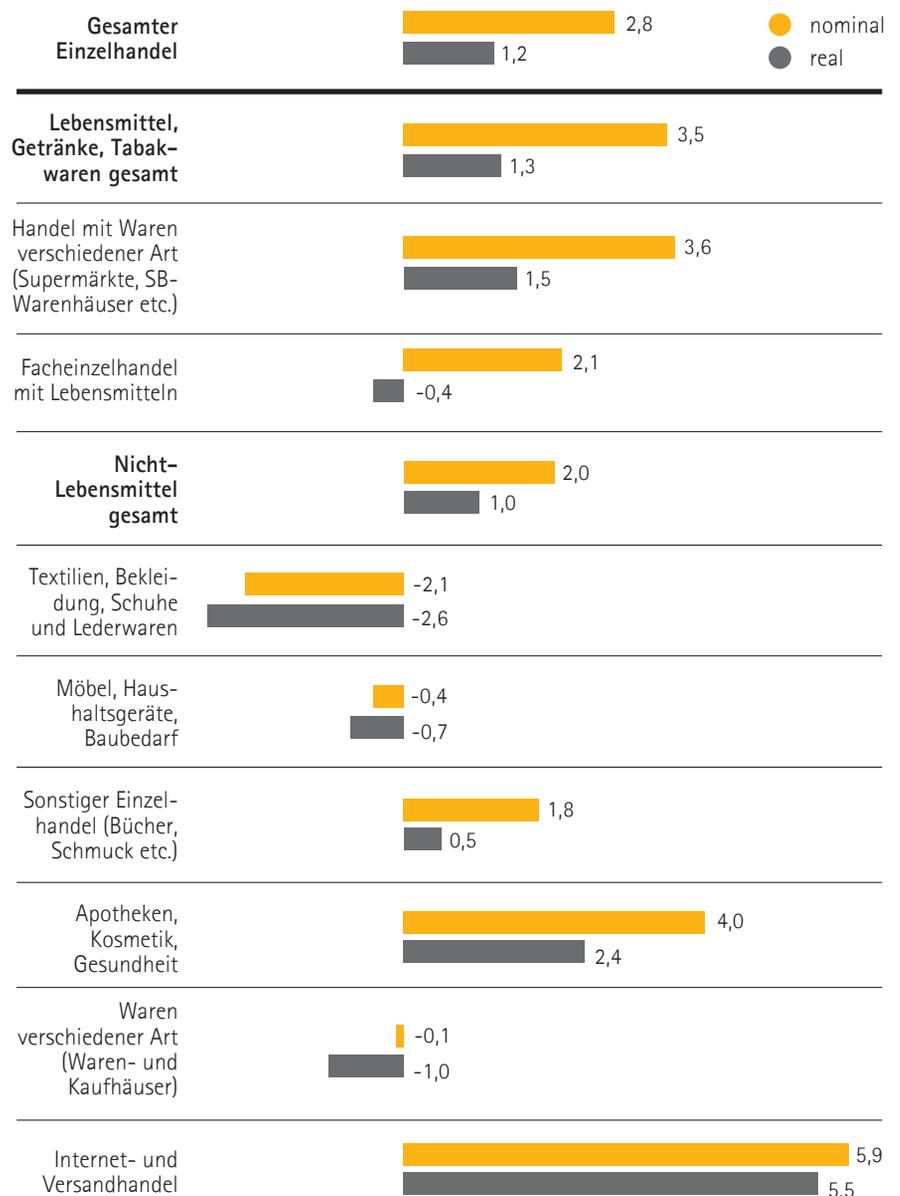
## Der Aufschwung hält an

Die deutsche Konjunktur bleibt im neunten Jahr in Folge auf Wachstumskurs. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt lag nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes 2018 um 1,5 Prozent über dem Vorjahr. Dieser Anstieg liegt über dem Durchschnittswert der letzten zehn Jahre und unterstreicht damit die sehr robuste deutsche Wirtschaftsentwicklung. Im Vergleich zu den beiden Vorjahren (jeweils +2,2 Prozent) hat die Dynamik des Aufschwungs allerdings nachgelassen.

Sowohl die privaten als auch die staatlichen Konsumausgaben lagen mit einem preisbereinigten Anstieg von 1,0 Prozent bzw. 1,1 Prozent deutlich über dem Vorjahr. Noch kräftiger gewachsen sind die Bauinvestitionen mit einem preisbereinigten Anstieg um 3,0 Prozent.

Die durchschnittliche Zahl der Erwerbstätigen erhöhte sich um 1,3 Prozent auf 44,8 Millionen Menschen. Damit setzte sich der positive Trend der vergangenen Jahre weiter fort. Gemäß den Angaben der Bundesagentur für Arbeit lag die durchschnittliche Arbeitslosenquote 2018 bei 5,2 Prozent. Gegenüber dem Vorjahr war dies ein Rückgang um 0,5 Prozentpunkte. Die freundliche Wirtschaftslage führte zu einem kräftigen Anstieg der Nettolöhne und Gehälter um nominal 3,0 Prozent. Der Anstieg der Verbraucherpreise lag im Jahresdurchschnitt bei 1,9 Prozent und damit in etwa auf dem Niveau des Vorjahres (+1,8 Prozent). Größter Preistreiber waren die Energiepreise, die gegenüber der Vorjahresperiode einen Anstieg von

## UMSATZENTWICKLUNG IM DEUTSCHEN EINZELHANDEL 2018 (in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt

4,9 Prozent verzeichneten. Ebenfalls überdurchschnittlich stark fiel der Zuwachs der Nahrungsmittelpreise aus (+2,5 Prozent).

*Einzelhandelsumsätze steigen*

Der deutsche Einzelhandel setzte auf Grundlage der günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Jahr 2018 preisbereinigt 1,2 Prozent mehr um als im Vorjahr. Der Einzelhandel mit Lebensmitteln, Getränken und Tabakwaren erhöhte seinen Umsatz im Gesamtjahr 2018 um real 1,3 Prozent. Supermärkte, SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte entwickelten sich erneut deutlich besser als der Facheinzelhandel mit Lebensmitteln. Im Einzelhandel mit Nicht-Lebensmitteln legten die Umsätze preisbereinigt um 1,0 Prozent zu. Zu diesem Anstieg trug insbesondere das Apothekengeschäft bzw. der Einzelhandel mit kosmetischen und medizinischen Produkten bei (real +2,4 Prozent). Der Internet- und Versandhandel generierte ein Wachstum von real 5,5 Prozent und blieb damit hinter der Wachstumsrate des Vorjahrs zurück (+7,7 Prozent).

*Lebensmittelfilialisten führen die Vermietungsstatistiken an*

Gemäß den Angaben des Investmentmaklers CBRE präsentierte sich der deutsche Einzelhandelsvermietungsmarkt im Jahresverlauf 2018 weiterhin robust. Mit insgesamt 1.376 Vermietungstransaktionen in den ersten sechs Monaten 2018 wurde der 8-Jahres-Durchschnitt von 1.339 Abschlüssen leicht übertroffen. Dabei waren die bundesweit agierenden Lebensmittelfilialisten REWE und EDEKA sowie die Discounterkette ALDI besonders aktiv und belegten die vorderen drei Plätze der Vermietungsstatistik. Dahinter folgten die beiden Drogeriemarktbetreiber ROSSMANN und dm. Im Non-Food-Bereich zeigten sich die Discount-Fachmärkte TEDI und Action mit den meisten Anmietungen am expansionsstärksten.



*DIE EXPANSIONSSTÄRKSTEN EINZELHÄNDLER IN DEUTSCHLAND*

2010–2017	Rang	1. Halbjahr 2018	Rang
REWE	1	REWE	1
dm	2	EDEKA	2
ROSSMANN	3	ALDI	3
EDEKA	4	ROSSMANN	4
ALDI	5	dm	5
PENNY	6	Netto	6
Netto	7	TEDI	7
Woolworth	8	Action	8
Das Depot	9	Woolworth	9
Ernsting's family	10	Decathlon	10

Quelle: CBRE

### Fachmarktzentren sind erneut die beliebteste Assetklasse

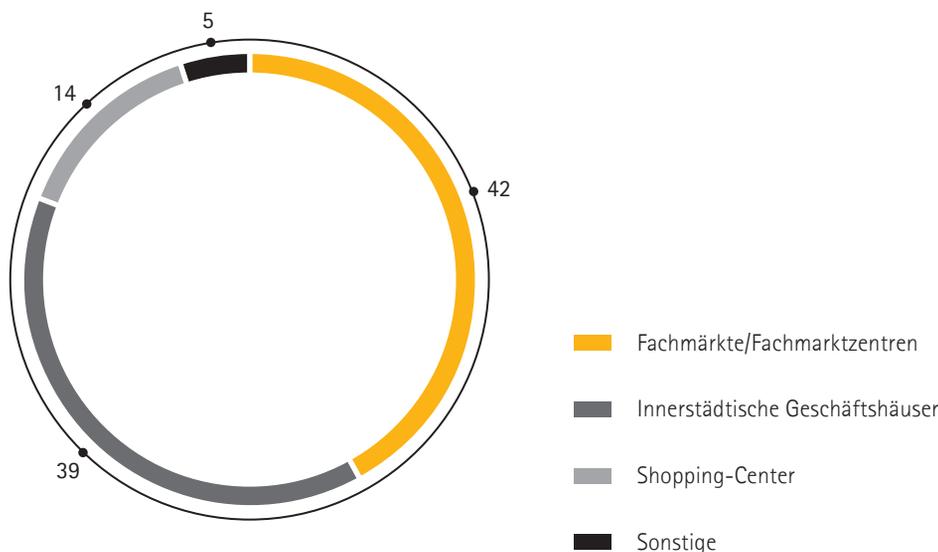
Das Transaktionsvolumen am deutschen Einzelhandelsimmobilien-Investmentmarkt lag gemäß CBRE 2018 mit rund 10,6 Mrd. Euro erneut über dem langjährigen Durchschnitt. Im Vergleich zum Vorjahr war jedoch ein Rückgang um 24 Prozent zu verzeichnen. Ursächlich für diese Entwicklung war zum einen die weiterhin begrenzte Verfügbarkeit von investierbaren Objekten am Markt, zum anderen wurde bei Shopping-Centern eine gewisse Kaufzurückhaltung der Investoren wahrgenommen. Viele Anleger sehen den Objekttyp Shopping-Center als vergleichsweise ungünstig positioniert in Bezug auf die Konkurrenz durch den Online-Handel.

Der größte Anteil der Einzelhandelsinvestments entfiel wie im Vorjahr auf das Segment der Fachmärkte und Fachmarktzentren. Hier wurden insgesamt rund 4,4 Mrd. Euro bzw. 42 Prozent des Gesamtvolumens investiert. Das Investitionsvolumen bei innerstädtischen Geschäftshäusern lag mit 4,1 Mrd. Euro bzw. 39 Prozent an zweiter Stelle der Investmentstatistik, maßgeblich geprägt durch den Zusammenschluss von Karstadt und Kaufhof. Lediglich 1,4 Mrd. Euro bzw. 14 Prozent des Gesamtvolumens wurden in Shopping-Centern investiert. Weitere 5 Prozent entfielen auf den sonstigen Einzelhandel.

### Starke Nachfrage führt zu Rückgang der Renditen

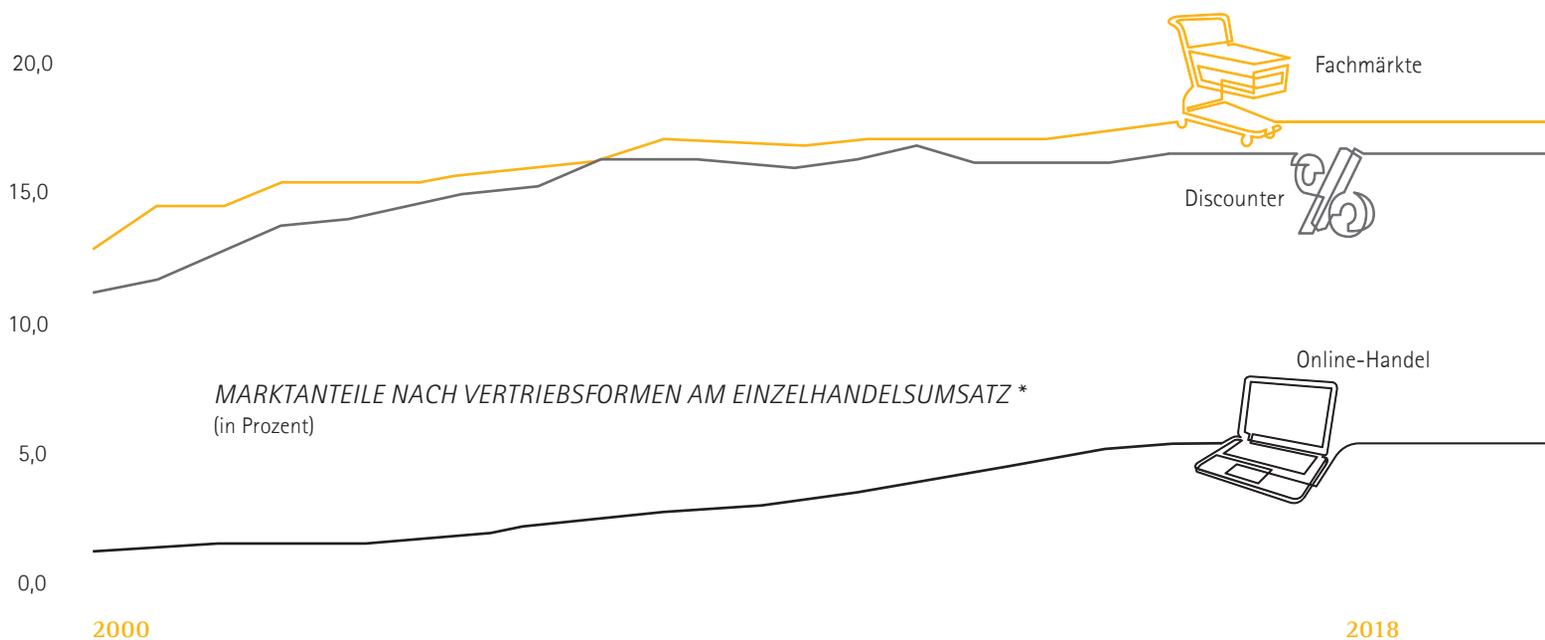
Die guten Rahmenbedingungen für den deutschen Einzelhandel sowie das unverändert starke Kaufinteresse der Investoren haben gemäß CBRE 2018 zu einem weiteren Kaufpreisanstieg bzw. Rückgang der Nettoanfangsrenditen geführt. Die große Beliebtheit des Fachmarktzentrums spiegelt sich darin wider, dass bei diesem Objekttyp die Bewegung besonders ausgeprägt war. So sank die Nettoanfangsrendite für erstklassige Fachmarktzentren zum Jahresende 2018 auf nur noch 4,25 Prozent (Vorjahr: 4,6 Prozent). Bei frei stehenden Fachmärkten war ein Renditerückgang von 15 Basispunkten auf 5,25 Prozent zu verzeichnen. Für erstklassige Geschäftshäuser ging die Ankaufsrendite von 3,1 Prozent auf 3,0 Prozent zurück. Nach einer Stagnation im Jahr 2017 gab auch die Spitzenrendite bei Shopping-Centern wieder nach, auf nunmehr 3,8 Prozent (Vorjahr: 4,0 Prozent).

### HANDELSIMMOBILIEN-INVESTMENTMARKT – ANTEILE DER OBJEKTTYPEN (in Prozent)



# DER STATIONÄRE EINZELHANDEL WÄCHST

Der stationäre Einzelhandel in Deutschland hat gemäß den Angaben des Handelsverbands Deutschland (HDE) seine Umsätze 2018 um 1,6 Prozent steigern können. Der Lebensmittel- und Drogerieeinzelhandel sowie preisorientierte Fachmärkte legten dabei überproportional zu und gewannen Marktanteile. Davon profitieren Handelsimmobilien mit einer starken Versorgungsorientierung, wie etwa die Objekttypen Fachmarktzentrum, SB-Warenhaus und Verbrauchermarkt, die schwerpunktmäßig Waren des täglichen Bedarfs und Discountsortimente offerieren.

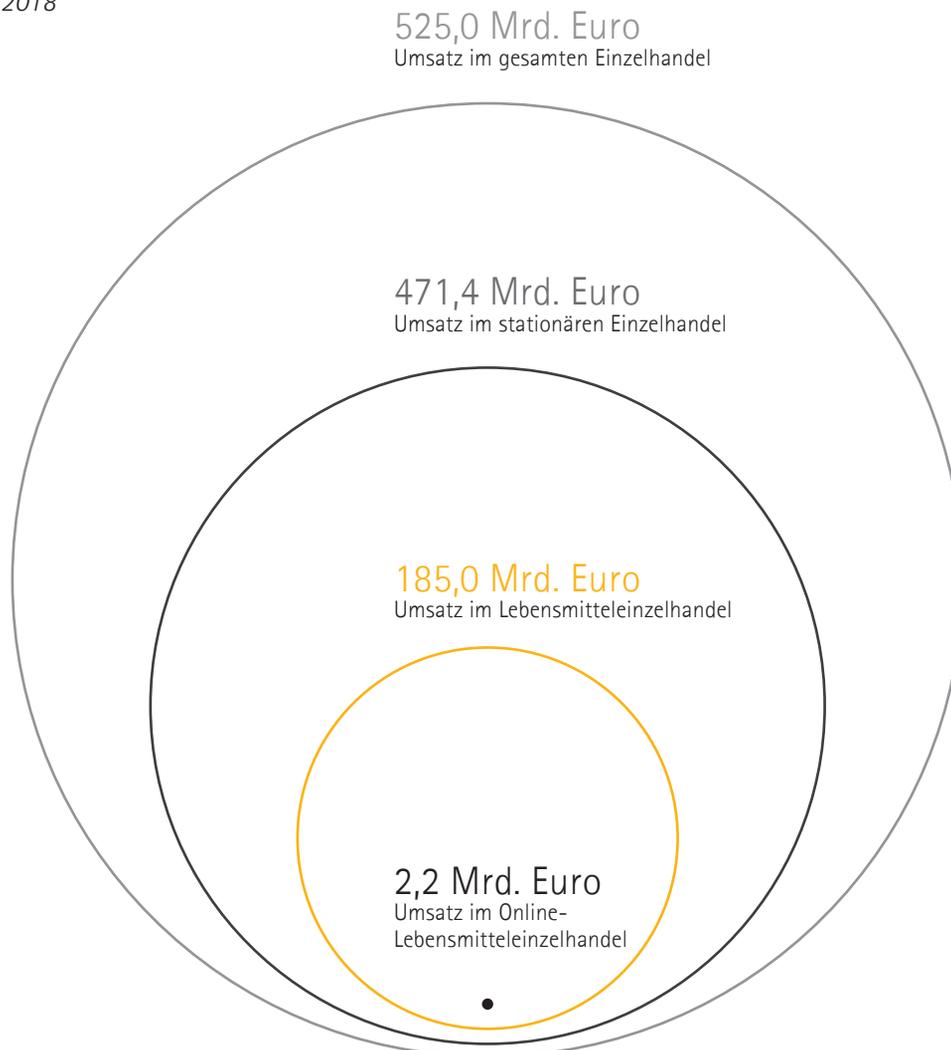


\* Anteil am Einzelhandel in Prozent (ohne Kfz, Brennstoffe, Apotheken)  
Quelle: JLL, HDE, IFH Retail Consultant

Insgesamt wurden in Deutschland im Einzelhandel rund 525 Mrd. Euro umgesetzt. Davon waren 471,4 Mrd. Euro stationäre Einkäufe vs. 53,6 Mrd. Euro Online-Handel. Rund 185 Mrd. Euro entfielen auf Umsätze im Lebensmitteleinzelhandel, von denen nur 2,2 Mrd. Euro online erzielt wurden – also lediglich rund 1,2 Prozent.

*DIMENSION DES EINZELHANDELS  
IN DEUTSCHLAND 2018*

(in Prozent)



Quelle: HDE, Jahrespressekonferenz 31.01.2019,  
nachrichtlich mitgeteilt durch HDE am 12.03.2019

*Online-Handel mit Lebensmitteln  
findet kaum Akzeptanz*

Die mit lediglich rund 1,2 Prozent Marktanteil weiterhin geringe Bedeutung des Online-Handels bei Lebensmitteln begründet sich u. a. darin, dass in Deutschland eine sehr gute Infrastruktur leistungsfähiger stationärer Lebensmittelhändler und Drogeriemärkte vorhanden ist. Die Mehrwerte, die der Online-Handel in diesem Wettbewerbsumfeld bieten kann, sind aus Sicht der Verbraucher gering, zumal die höheren Kosten für die Nach-Hause-Lieferung von Frischeprodukten (gerade außerhalb der Ballungsgebiete) den Online-Handel klar benachteiligen. Die aktuelle Marktentwicklung deutet nicht darauf hin, dass sich dieser Trend so schnell umkehrt. So hat der stationäre Einzelhandel mit Lebensmitteln in Deutschland seine Umsätze 2018 um rund 6 Mrd. Euro erhöht, während im Online-Geschäft lediglich 0,3 Mrd. Euro Lebensmittel-Umsatzzuwachs erzielt wurden.

*Mit Immobilien-Investments an  
der guten Entwicklung partizipieren*

Folgerichtig setzen Lebensmittel- und Drogeriemarktbetreiber weiterhin auf den stationären Handel und expandieren: Unternehmen wie REWE, EDEKA, Rossmann, dm und ALDI liegen in den Vermietungsstatistiken des Investmentmaklers CBRE seit vielen Jahren vorne, weil sie die meisten neuen Mietverträge abschließen. Und auch preisorientierte Non-Food-Fachmärkte wie Deichmann, TEDI, KiK und Woolworth rangieren regelmäßig unter den Top 10 der expansionsstärksten Einzelhändler. Discount- oder Aktionsware wird ebenfalls selten online geordert, da der Versandkostenanteil relativ hoch ist und die Kunden sehr preissensibel agieren. Dies betrifft auch einen Großteil des klassischen Sortiments von Bau- und Gartenmärkten. Dieser ist für den Paketversand eher ungeeignet. Gartenbedarf, Dachziegel oder kleinteilige Eisenwaren sind üblicherweise keine Artikel, die sich die Kunden online bestellen, da sowohl Beratung, Produktdarstellung als auch Transport leichter direkt durch das örtliche Ladengeschäft geleistet werden können.

Die Einzelhandelsimmobilie gilt weiterhin als Sachwertinvestment der Zukunft, sofern Anleger auf die richtigen Objekttypen und Branchen wie Lebensmittel, Drogerie- und Fachmarktartikel setzen. Es empfiehlt sich, bevorzugt in Handelsimmobilien mit einer starken Versorgungsorientierung zu investieren. Dazu zählen die Objekttypen Fachmarktzentrum, SB-Warenhaus und Verbrauchermarkt, die überwiegend Waren des täglichen Bedarfs offerieren, d. h. vorzugsweise Lebensmittel und Drogerieartikel. Ergänzend sollte als Mieterbeimischung auf discountorientierte Fachmärkte gesetzt werden, die ebenfalls einer geringeren Konkurrenz durch das Online-Geschäft ausgesetzt sind.

Langfristig sind als Investment vor allem Standorte aussichtsreich, die eine marktführende Stellung in ihrem Einzugsgebiet einnehmen. Sollte es in einer Region zu Konsolidierungen der Handelslandschaft kommen, sind diese Formate die Gewinner und können ggf. ihre Besucherfrequenzen weiter steigern. Alleinstehende Supermärkte, Discounter oder kleinere Fachmarkttagglomerationen mit schwacher Wettbewerbsstellung bieten diese Perspektive grundsätzlich nicht. Die Immobilien sollten zudem eine hohe Sichtbarkeit, eine gute Verkehrsanbindung und ausreichende PKW-Stellplätze aufweisen.

*LEBENSMITTELEINZELHANDEL-UMSATZZUWACHS 2018*  
(in Mrd. Euro)



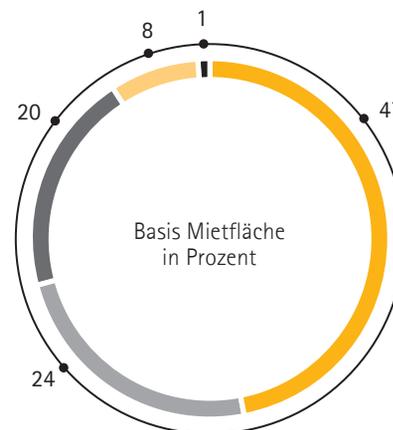
Quelle: HDE (nachrichtlich am 12. März 2019) und bevh-Pressmitteilung vom 22.01.2019  
Ergebnisse interaktiver Handel

# VERWALTETES IMMOBILIENVERMÖGEN

Die Hahn Gruppe verwaltete Ende 2018 an über 150 Standorten ein Immobilienvermögen von rund 2,8 Mrd. Euro für ihre Investoren. Rund 1,7 Mio. m<sup>2</sup> Mietfläche erwirtschaften ein jährliches Mietvolumen von mehr als 180 Mio. Euro. Die großen Hauptmieter setzen sich überwiegend aus führenden, international tätigen Einzelhandelskonzernen zusammen, die den Lebensmittel- und Nicht-Lebensmittelbereich abdecken. Diese großen Konzerne verfügen grundsätzlich über eine sehr gute Bonität und gehen langfristige Mietverträge mit Laufzeiten von über 10 Jahren ein. Die Vermietungsquote lag zum 31. Dezember 2018 bei über 98 Prozent.

## UNTERTEILUNG IMMOBILIENPORTFOLIO

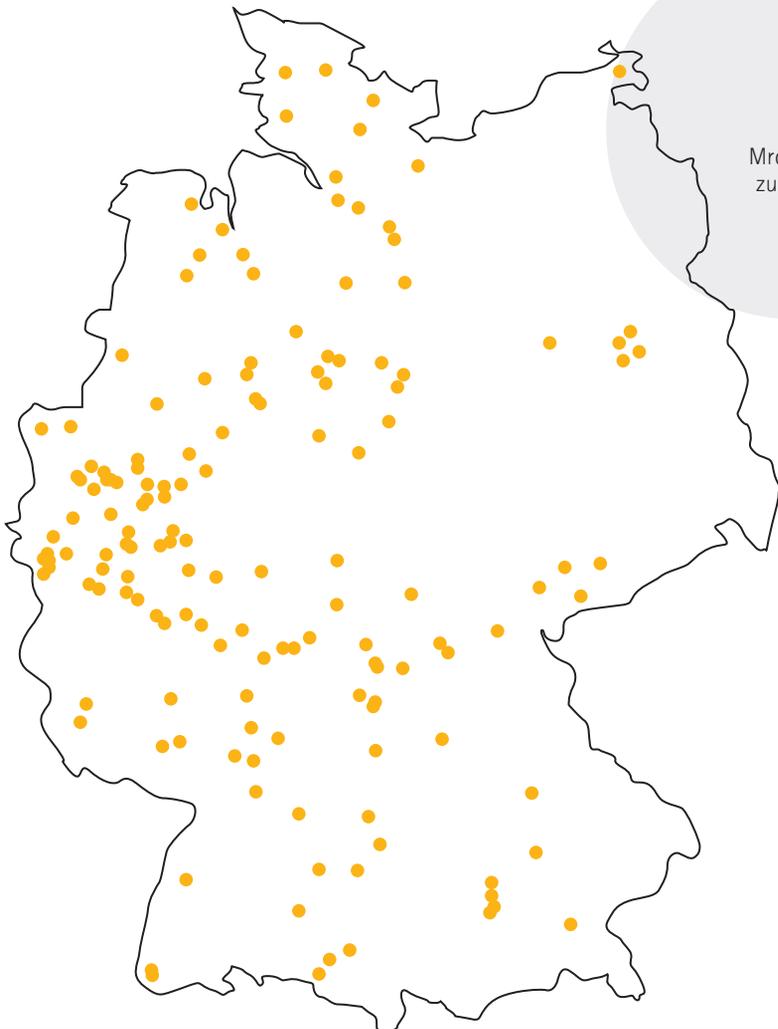
- Westen:** Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Hessen
- Süden:** Baden-Württemberg, Bayern
- Norden:** Hamburg, Bremen, Schleswig-Holstein, Niedersachsen
- Osten:** Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Berlin, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen
- International**



## KENNZAHLEN IMMOBILIENPORTFOLIO

	2018	2017	2016	2015
Vermietungsquote in Prozent	98,2	98,0	97,5	96,5
Verwaltete Mietfläche in Mio. m <sup>2</sup>	1,660	1,679	1,580	1,568
Verwaltetes jährliches Mietvolumen in Mio. Euro	182,1	183,5	170,6	166,1
Immobilienstandorte	153	157	156	154
Assets under Management in Mrd. Euro	2,80	2,80	2,48	2,45
Vermietungsleistung in m <sup>2</sup>	120.000	78.000	93.000	150.000

STANDORTE



2,8

Mrd. Euro verwaltet die Hahn Gruppe zum Jahresende für ihre Investoren.

182

Mio. Euro Mietvolumen generieren unsere Standorte jährlich.

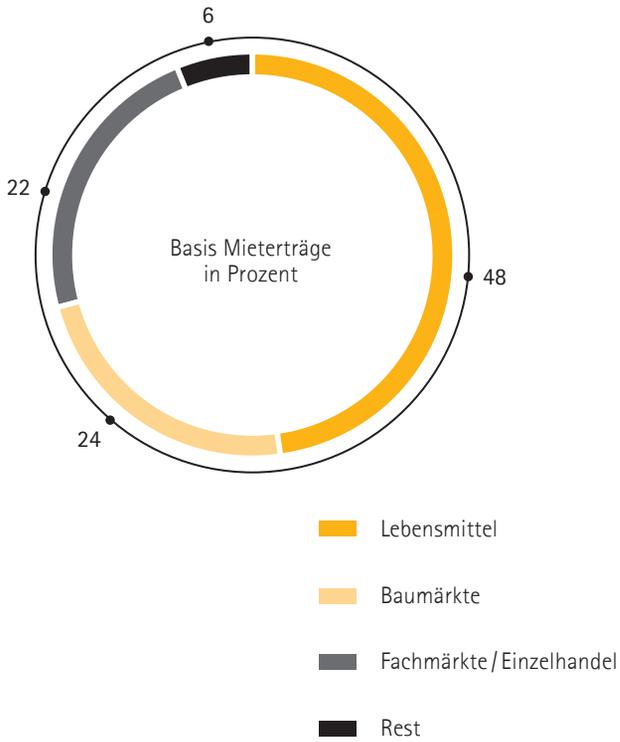
63

Prozent der Mietverträge laufen 7 Jahre oder länger.

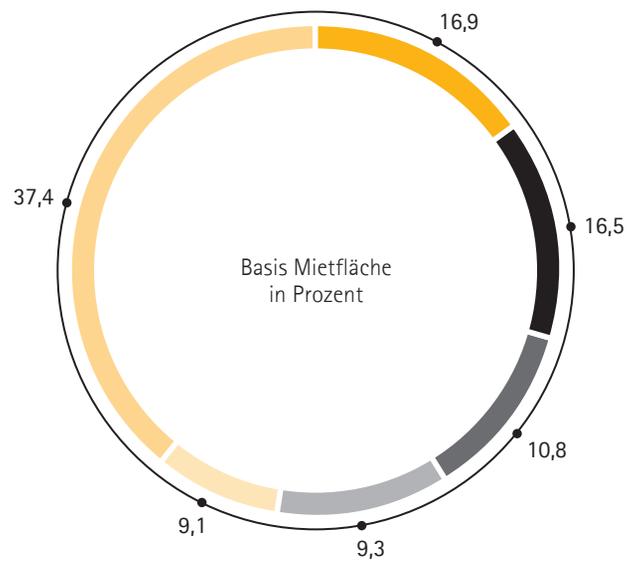
153 VERWALTETE OBJEKTE

15	Baden-Württemberg	19	Niedersachsen
21	Bayern	55	Nordrhein-Westfalen
3	Berlin	11	Rheinland-Pfalz
2	Brandenburg	0	Saarland
1	Bremen	3	Sachsen
1	Hamburg	0	Sachsen-Anhalt
11	Hessen	8	Schleswig-Holstein
1	Mecklenburg-Vorpommern	1	Thüringen
		1	Schweden

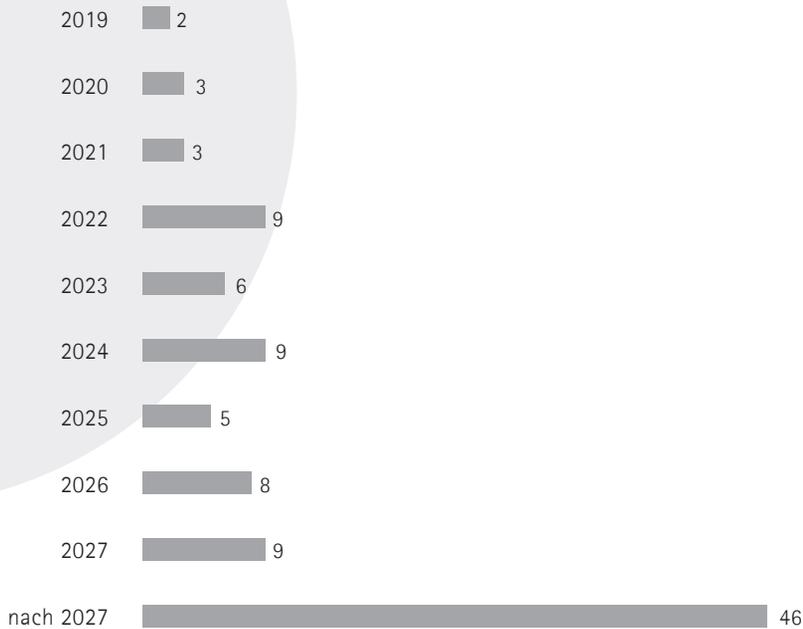
BRANCHENAUFTEILUNG MIETER 2018



MIETERPORTFOLIO 2018



MIETAUSLAUF  
IMMOBILIENPORTFOLIO  
Basis Mietvolumen, in Prozent



- EDEKA
- Schwarz-Gruppe
- REWE Group
- Tengelmann-Gruppe
- METRO GROUP
- Sonstige

## BEDEUTENDE IMMOBILIENSTANDORTE



Weinheim  
Multizentrum



Friedrichshafen  
Bodensee-Center



Nordhorn  
Rawe-Ring-Center

NAME FACHMARKTZENTRUM	MIETFLÄCHE (m <sup>2</sup> )	VERMIETUNGS- QUOTE (Prozent)	BAUJAHR/ LETZTES REFURBISHMENT	GRUNDSTÜCKS- FLÄCHE (m <sup>2</sup> )	ERWERB	INVESTITIONS- VOLUMEN (Mio. Euro)
Bodensee-Center Friedrichshafen	40.000	100	2003	64.700	2003	50-60
Kaiserwiesen Fulda	36.000	100	2004	93.900	2004	50-60
Rawe-Ring-Center Nordhorn	24.000	99	2007	50.000	2008	40-50
ALEX-Center Regensburg	22.000	100	2007	27.900	2011	40-50
Sterkrader Tor Oberhausen	20.000	100	2007	51.100	2005	30-40
Life München	8.000	99	2009	10.200	2014	30-40
Phönix Center Fürth	20.000	100	2000/2011	38.000	2015	30-40
Kaufpark Bamlerstraße Essen	13.000	100	1960/2016	36.000	2017	30-40
Multizentrum Weinheim	14.000	100	1982/2017	23.000	1993	30-40

# IN BEWEGUNG

## SO SCHAFFEN WIR DIE DIGITALE VERBINDUNG MIT DEM TECHNIKER VOR ORT

Ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal der Hahn Gruppe besteht darin, dass wir die gesamte Wertschöpfungskette des Immobilien-Investments abdecken. Damit sichern wir eine durchweg hohe Dienstleistungsqualität im Sinne unserer Stakeholder. Und doch sind wir im Rahmen des technischen Managements auf externe Dienstleister angewiesen, die die Wartung und Instandhaltung unserer über 150 Handelsimmobilien in ganz Deutschland übernehmen. Hier ist es am effizientesten, auf lokale Unternehmen zurückzugreifen, die zwar eine ordentliche Arbeitsqualität abliefern, jedoch nicht vollständig in unsere Arbeitsprozesse und Systemlandschaft integrierbar sind.

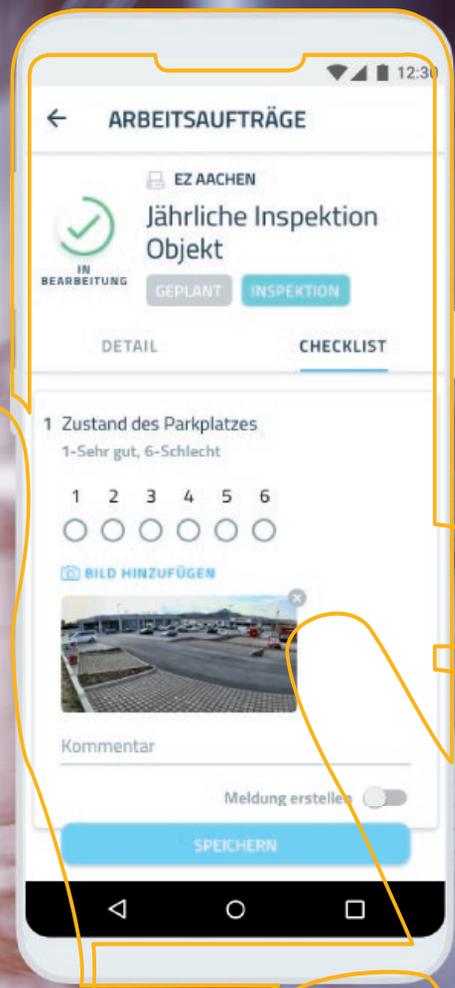
### *Joint Venture entwickelt innovative Software*

Aus dieser Überlegung heraus ist unser Joint Venture Immavo GmbH entstanden, welches wir zusammen mit dem Berliner Startup connectavo GmbH gegründet haben. Ziel der Entwicklungspartnerschaft ist es, externen Dienstleistern zu ermöglichen, ihre Schadens-, Wartungs- und Besuchsberichte mit einer eigens programmierten Smartphone-App zu erstellen und über ein Ticketsystem effizient an unser Facility-Management-System zu übergeben. Das hat weitreichende Auswirkungen: Wir schaffen einheitliche Standards und sichern eine schnelle Datenverarbeitung, ohne dass wir unsere regionalen Dienstleister für die Bedienung komplexer Softwaresysteme schulen und mit entsprechender Hardware ausstatten müssten.

### *Zugewinn an Effizienz und Qualität*

Die ersten Erfahrungen sind sehr positiv. Unsere Mitarbeiter im Property Management profitieren von hohen Effizienzgewinnen, die sich in einer schnelleren Abarbeitung und einer höheren Qualität der Ausführung widerspiegeln. Zudem sind die einzelnen Aufträge besser dokumentiert. Selbst die Einbindung von Bildmaterial ist vorgesehen. Unsere Dienstleistungsunternehmen berichten von einer hohen Akzeptanz der Mitarbeiter und geringen Eingewöhnungszeiten. Die Zukunft? Nach dem erfolgreichen Abschluss der Testphase, dem bundesweiten Rollout und der erfolgreichen Bewährung im Dauerbetrieb wollen wir unsere Systemlösung auch Dritten zugänglich machen, um die Immobilienwirtschaft weiter zu professionalisieren.





# INNOVATION BEI DER HAHN GRUPPE – GUT VERNETZT IN DIE ZUKUNFT

Neue Technologien, immer schnellere Veränderungszyklen und eine ideenreiche Gründerlandschaft: Diese Taktgeber führen zu neuen Trends, die die Immobilienwirtschaft, den stationären Einzelhandel sowie den Kapitalmarkt mehr denn je betreffen – und damit auch die Hahn Gruppe. Sie stellen zugleich die „Zutaten“ für die Herausbildung langfristig tragfähiger Innovationsstrukturen und -aktivitäten dar.

---

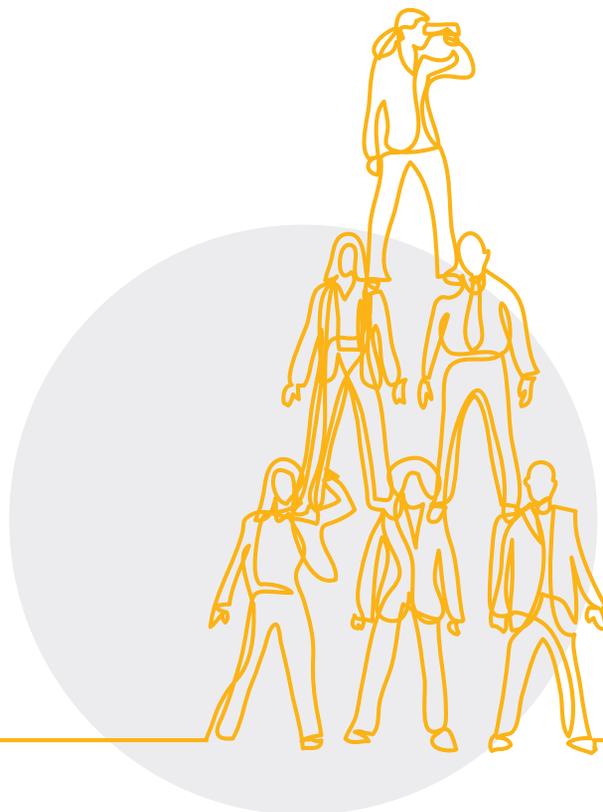
## *Digitalprojekte erhöhen die Effizienz*

Die Hahn Gruppe strebt an, bis Ende 2020 eine Infrastruktur an digitalen Datenbanken, Plattformen und Organisations-Tools aufzubauen, die die Effizienz und Leistungsfähigkeit der Organisation weiter verbessern wird. Vor diesem Hintergrund arbeiten wir intensiv und umsetzungsorientiert an einer Reihe von Digitalisierungsprojekten. Die Projekte reichen von grundlegenden Daten-Management-Systemen über die digitale Zusammenführung und Abbildung unterschiedlicher Datenquellen, die Digitalisierung des Arbeitens sowie die Neukonzeption und Umsetzung von Portallösungen für unsere Kunden bis hin zur Weiterentwicklung des Kapitalmarktgeschäftes und der Immobilienbewirtschaftung.

Im Bereich des stationären Einzelhandels beschäftigt sich die Hahn Gruppe verstärkt mit potenziellen Innovationstreibern für die Handelsimmobilie der Zukunft. Zentrale Themen umfassen die gesamte Customer Journey entlang der Handelsfläche und verbinden das stationäre Geschäft gezielt mit digitalen Technologien. Dazu zählen der stationäre Self-Checkout, die innovative Nutzbarkeit von Parkflächen, der Einkaufswagen als Smart Cart, Location-Based Services und interaktive Werbeflächen sowie Logistik auf der letzten Meile.

## *Startups mit Branchenbezug gesucht*

Die Zusammenarbeit mit Startups ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie. Wichtig ist dabei der unmittelbare strategische Bezug zum Kerngeschäft mit den Zielrichtungen PropTech, Stationary Retail-Tech und FinTech. Als Partner stellt die Hahn Gruppe Jungunternehmen ihre langjährige Marktexpertise zur Verfügung und ermöglicht Zugang zu Einzelhändlern und Investoren. Ergänzend hat die Hahn Gruppe gemeinsam mit dem renommierten Venture-Capital-Investor Dieter von Holtzbrinck Ventures GmbH einen gemeinsamen Startup-Fonds aufgelegt, über den die Hahn Gruppe indirekt in Startups investiert.



#### *Hochschulpartner WHU*

Eine enge Zusammenarbeit besteht zudem mit der WHU – Otto Beisheim School of Management, Vallendar, die zu den wichtigsten Gründeruniversitäten Deutschlands gehört. Die Hahn Gruppe ist Partner und Förderer des WHU Entrepreneurship Centers, das vor allem auf die Vernetzung von Unternehmen, Investoren, Akademia und Start-ups sowie auf die weitere Entwicklung des Ökosystems für Geschäftsinnovationen abzielt. Zudem ist Hahn Förderer des "WHU Master in Entrepreneurship"-Studiengangs.

Darüber hinaus unterstützt die Hahn Gruppe Vorlesungen und Veranstaltungen des Lehrstuhls für Unternehmertum und Existenzgründung von Professor Dr. Christoph Hienerth, z. B. als Jurymitglied oder Coach bei Startup-Sprints, Ideen-Workshops und -Pitches in Bachelor-, Master- und Executive-Kursen. Der mit diesen Aktivitäten verbundene Austausch ermöglicht den Studenten, Gründern und dem weitreichenden WHU-Netzwerk, die Hahn Gruppe näher kennenzulernen. So unterstützen uns die Studenten darin, neue und kreative Ideen und Geschäftsmodelle für unser Branchenumfeld kennenzulernen und gemeinsam zu erarbeiten. Letztlich bietet diese Partnerschaft auch die Möglichkeit, junge Talente für die Hahn Gruppe als Arbeitgeber zu begeistern.

#### *Kooperationen für die Zukunft*

Die Hahn Gruppe befasst sich als Mitglied des ZIA Digitalisierungs-Ausschusses mit der Entwicklung von digitalen Geschäftsmodellen. Erstes Ergebnis dieser Arbeit ist die im Herbst 2018 unter Mitautorenschaft der Hahn Gruppe entstandene ZIA-Publikation „Digitale Geschäftsmodelle in der Immobilienwirtschaft“. Zur Identifikation neuer Mobilitätslösungen für den stationären Einzelhandel ist die Hahn Gruppe im Jahr 2018 eine Kooperation mit der Mobilitäts-Innovationsplattform motec ventures eingegangen. Die Hahn Gruppe ist zudem Mitglied der Initiative E-Mobilität, die Ende des Jahres 2018 vom EHI gegründet wurde.

# DIE HAHN GRUPPE ALS ARBEITGEBER

Mehr denn je zuvor sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter entscheidend für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens. Im Zeitalter der Digitalisierung und des technologischen Wandels hat die Notwendigkeit zugenommen, Arbeitnehmer zu gewinnen, die Veränderungen nicht nur begleiten, sondern aktiv mitgestalten wollen. So stehen unsere Bemühungen im Mittelpunkt, gut ausgebildete und entwicklungsfähige Talente anzubinden und diese darin zu fördern, ihre Potenziale für die Unternehmensmission vollumfänglich abzurufen. Zugleich steigen auch die Ansprüche der Mitarbeiter: Flexible Arbeitszeiten, Arbeit von zu Hause sowie soziale Zusatzleistungen sind Attribute, die viele junge Talente schon gleich zu Beginn ihrer Karriere einfordern.

## *Unternehmensleitbild stärkt die Zusammenarbeit*

Unser im Jahr 2012 verabschiedetes Leitbild stellt das Fundament für die Zusammenarbeit und die gemeinsame Identifikation mit der Hahn Gruppe. Zentraler Baustein des kulturellen Selbstverständnisses ist der Fokus auf „Wertarbeit“. Jeder einzelne Mitarbeiter trägt mit seinem Handeln dazu bei. Wir arbeiten für die Zukunftssicherung unserer Anleger, Mieter, Geschäftspartner und unserer Gruppe mit all ihren Mitarbeitern. Unsere Unternehmenswerte beruhen auf Vertrauen, Verantwortung, Kundenorientierung und Zusammenarbeit, Leistungsorientierung und Offenheit. Sie werden auf allen Hierarchieebenen gelebt und sind ein glaubwürdiges Element unserer Unternehmenskultur.

## *Perspektiven eröffnen*

Das Asset und Investment Management von Immobilien beinhaltet sehr komplexe und anspruchsvolle Arbeitsabläufe. Zugleich setzt der persönliche Kontakt zu Investoren, Mietern und Geschäftspartnern ausgeprägte „Soft Skills“ voraus. Diese vielfältigen Kompetenzen unserer Mitarbeiter werden in einem dynamischen Wettbewerbs- und Arbeitsumfeld nicht nur eingefordert, sondern müssen stetig weiterentwickelt werden. Im Gegenzug für ihr überdurchschnittliches Engagement können unsere Mitarbeiter auf ein motivierendes Arbeitsumfeld, eine Vielzahl von Förderungsmöglichkeiten und eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung zählen.

Jährliche Mitarbeitergespräche, die um halbjährliche Reviews ergänzt werden, erzeugen ein gemeinsames Verständnis für die Aufgaben und Ziele jedes einzelnen Arbeitnehmers im Unternehmen. Sie bilden zugleich die Voraussetzung, gemeinsam Entwicklungsperspektiven und Weiterbildungsmöglichkeiten zu identifizieren – sowohl auf der fachlichen als auch auf der persönlichen Ebene. Das Bestreben besteht darin, die Fähigkeiten und Erfahrungen jedes einzelnen Mitarbeiters fortlaufend weiterzuentwickeln.

Durch spezielle Förderung stärken wir darüber hinaus die Führungs- und Sozialkompetenz unserer leitenden Angestellten. Sie sind in der Zusammenarbeit mit ihren Mitarbeitern gefordert, diese zu motivieren, wertzuschätzen und ihnen die Möglichkeit zur Entwicklung einzuräumen. Um die internen Ressourcen optimal zu nutzen und die Leistung der Mitarbeiter anzuerkennen, werden offene Stellen grundsätzlich erst intern ausgeschrieben.

## *Zufriedene Mitarbeiter*

Im Jahr 2018 hat die Hahn Gruppe eine konzernweite Mitarbeiterbefragung durchführen lassen. Mit einer überdurchschnittlichen Beteiligungsquote von 86 Prozent ist die anonyme Befragung bei den Kolleginnen und Kollegen auf große Akzeptanz gestoßen. Die Ergebnisse zeigten auf, dass die Zufriedenheit mit dem Arbeitsumfeld und der Führung außerordentlich hoch ist. Das Vertrauen gegenüber dem Arbeitgeber, das eigene Engagement sowie auch die Wertschätzung der Arbeit wurden ebenfalls sehr positiv eingeschätzt. Die erstmals in dieser Systematik durchgeführte Befragung ergab selbstverständlich auch, dass es noch Entwicklungsfelder gibt. So wurde von den Mitarbeitern beispielsweise angeregt, das Angebot an Schulungen und Weiterbildungsprogrammen weiter auszubauen.

## *Die lernende Organisation*

Um das Verständnis für die Abläufe im Unternehmen bei den Mitarbeitern zu fördern, bietet die Hahn Gruppe für ihre Mitarbeiter einmal jährlich einen „Netzwerttag“ an. Für einen Tag erhalten die Mitarbeiter die Möglichkeit, den Arbeitsalltag ihres Kollegen oder ihrer Kollegin aus einem ganz anderen



**Zentrale Themen 2019**

- ⦿ Mitarbeitergewinnung
- ⦿ Mitarbeiterentwicklung
- ⦿ Kultur
- ⦿ Gesundheit

Unternehmensbereich näher kennenzulernen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass dies auf die übergreifende Zusammenarbeit der Teams und Fachbereiche im Unternehmen sehr positive Auswirkungen hat. Zudem werden die Kompetenzen der Mitarbeiter gestärkt, da sie noch besser in der Lage sind, die Gesamtzusammenhänge zu verstehen. Selbstverständlich macht auch das Top-Management bei dieser Initiative mit und lässt sich einen Tag lang über die Schulter schauen.

Regelmäßig finden darüber hinaus Wissensworkshops statt. Mitarbeiter berichten in internen Foren über ihre Projekte und zeigen auf, mit welchen Themen sie sich gerade beschäftigen. Alle interessierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Unternehmens sind eingeladen, an den Veranstaltungen teilzunehmen. Im Mittelpunkt steht der Wissens- und Erfahrungsaustausch unter den Kollegen. Die aktive Teilnahme der Mitarbeiter und die große Resonanz der letzten Jahre zeigen den hohen Stellenwert dieser Veranstaltungsreihe auf.

*Chancengleichheit und Langfristigkeit*

Die Gleichbehandlung aller Mitarbeiter und ein diskriminierungsfreies Umfeld sind eine Selbstverständlichkeit für die Arbeit bei der Hahn Gruppe. Als Teil dieses Verständnisses sind wir bestrebt, mit unserem Arbeitsumfeld und Arbeitszeitmodellen auf die individuelle Lebenssituation der Mitarbeiter einzugehen. Bei der Gestaltung der Arbeitszeiten werden die Interessen der Beschäftigten nach besten Möglichkeiten berücksichtigt. Die Mitarbeiter sollen die Gelegenheit haben, Beruf und Privatleben optimal in Einklang zu bringen.

Als langjährig am Markt etablierter Asset und Investment Manager profitiert die Hahn Gruppe ganz besonders von ihren erfahrenen Mitarbeitern. Viele Beschäftigte sind seit mehr als zehn Jahren in der Unternehmensgruppe tätig. Bei der Einstellung neuer Mitarbeiter werden überwiegend langfristige Arbeitsverhältnisse angestrebt. Diese Langfristigkeit in der Personalplanung ist Strategie für die Zukunft und ein Ausdruck unserer unternehmerischen Verantwortung.

*Personalstrategie 2019*

Im aktuellen Geschäftsjahr stehen vier Themenfelder im Mittelpunkt, deren Inhalte die Personalabteilung unter Einbindung interdisziplinärer Teams erarbeitet. Die frühzeitige Einbindung einer Vielzahl von Fachbereichen sichert die Passgenauigkeit und Akzeptanz der HR-Initiativen.

In Bezug auf die Mitarbeitergewinnung wollen wir 2019 u. a. unsere Angebote zur Berufsausbildung weiter ausbauen und neue Berufsfelder und Ausbildungswege einbeziehen. Um unseren Zugang zu jungen Talenten zu verbessern, werden wir unsere Präsenz auf Recruiting-Messen erhöhen und verstärkt mit renommierten regionalen und nationalen Bildungsträgern zusammenarbeiten.

Bei der Mitarbeiterentwicklung setzen wir konsequent auf die kontinuierliche Weiterbildung der gesamten Belegschaft. Das im Ausbau befindliche Programm bezieht sich sowohl auf die fachliche als auch die persönliche Entwicklung der Arbeitnehmer.

Zum Themenfeld Kultur zählt für uns der kontinuierliche Dialog mit den Mitarbeitern, um das Arbeitsumfeld zu verbessern und Impulse für die weitere Unternehmensentwicklung zu erhalten.

Mit steigenden beruflichen Anforderungen nimmt oftmals auch die Beanspruchung der Arbeitnehmer-Gesundheit zu. Um unserer Verantwortung gerecht zu werden und die Motivation sowie Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter zu erhalten, setzen wir auf Informationsprogramme, gesunde Verpflegungsangebote und unterstützen zahlreiche Freizeit- und Sportaktivitäten.

In Geschäftsjahr 2018 waren im Konzern durchschnittlich 159 aktive Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr: 134 Mitarbeiter). Es wurden drei Auszubildende beschäftigt.

## GLOSSAR

- ⊙ **AIFM:** Die EU-Mitgliedstaaten haben beschlossen, alle Fonds und Anlageprodukte den europaweit geltenden Wertpapierrichtlinien zu unterwerfen. Daraus entstand die Richtlinie 2011/61/EU für Alternative Investment Fund Manager (AIFM). In Deutschland wird die auf europäischer Ebene beschlossene AIFM-Richtlinie im Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) umgesetzt.
- ⊙ **Alternativer Investmentfonds (AIF):** Als AIF werden im Kapitalanlagegesetzbuch alle geschlossenen Fonds eingestuft. Darüber hinaus zählen zu den AIFs auch die investmentrechtlich regulierten offenen Investmentfonds, die nicht als OGAW (Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren) gelten. Das sind insbesondere offene Spezialfonds und offene Immobilienfonds.
- ⊙ **Assets under Management:** Investitionsvolumen der von der Hahn Gruppe gemanagten Immobilien. Dieses betreute Immobilienvermögen setzt sich aus privaten und institutionellen Vermögen sowie Co-Investments und dem Vorratsvermögen zusammen.
- ⊙ **Core:** Core beschreibt einen risikoarmen Investmentstil. Investiert wird dabei grundsätzlich in hochwertige Immobilien, die langfristig vermietet sind und stabile Mieterträge erwirtschaften. Core-Investitionen fokussieren sich auf etablierte Märkte mit guten Lagen und bonitätsstarken Mietern.
- ⊙ **Core-Plus:** Im Unterschied zur Core-Investition ist die Core-Plus-Strategie darauf ausgerichtet, Teile des Ertrags aus der Wertsteigerung von Immobilien zu erzielen. Dies kann beispielsweise durch die Beimischung von Immobilien mit Entwicklungspotenzial in einem Core-Portfolio erfolgen. Die erzielbaren Renditen sowie das Risiko liegen leicht über denen klassischer Core-Investitionen.
- ⊙ **Fachmarkt:** Einzelhandelsbetrieb, der ein auf eine Warengruppe beschränktes Non-Food-Sortiment preisorientiert mit unterschiedlichen Bedienungskonzepten und teils weiteren Serviceleistungen an überwiegend PKW-orientierten Standorten anbietet.
- ⊙ **Fachmarktzentrum:** Einkaufszentrum, das an PKW-orientierten Standorten Betriebe unterschiedlicher Branchen, Betriebsgrößen und Betriebsformen mit Dominanz von preisaktiven Fachmärkten integriert.
- ⊙ **FCP:** Fonds commun de placement – Rechtsform eines Anlagefonds luxemburgischen Rechts. Die Anleger in einem FCP sind gemeinsame Eigentümer der Vermögenswerte des Fonds.
- ⊙ **Kapitalanlagegesetzbuch:** Das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) wurde am 16. Mai 2013 vom Deutschen Bundestag beschlossen und trat zum 22. Juli 2013 in Kraft. Es setzt die EU-Richtlinie 2011/61/EU über die Verwalter alternativer Investmentfonds (AIFM-Umsetzungsgesetz – AIFM-UmsG) um. Das KAGB soll sämtliche europäischen Regulierungsmaßnahmen im Investmentbereich beinhalten.
- ⊙ **Kapitalverwaltungsgesellschaft:** Eine Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) verwaltet und entwickelt das Investmentvermögen, in welches Anleger eines AIF investieren. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) muss eine KVG prüfen und genehmigen.
- ⊙ **KPI:** Key Performance Indicator bzw. Leistungskennzahl – Kennzahlen in der Betriebswirtschaftslehre, die die Erfüllung kritischer Erfolgsfaktoren im Unternehmen messen.
- ⊙ **Pluswertfonds:** Die von der HAHN Fonds Management GmbH aufgelegten geschlossenen Investmentvermögen für Privatkunden werden unter dem Namen „Pluswertfonds“ (PWF) vertrieben.
- ⊙ **Revitalisierung:** Hierunter wird die Wiederbelebung bzw. Erneuerung einer nicht mehr zeitgemäßen bzw. marktfähigen Immobilie verstanden. Durch umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen kann der Wert des Immobilienobjektes durch Neupositionierung im Markt beträchtlich gesteigert werden.
- ⊙ **SB-Warenhaus:** Einzelhandelsbetrieb ab ca. 5.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche mit Umsatzschwerpunkt bei Waren des täglichen Bedarfs und zahlreichen Non-Food-Warengruppen, die überwiegend an PKW-orientierten Standorten in Selbstbedienung angeboten werden.
- ⊙ **Shopping-Center:** Konzentration von Einzelhandelsbetrieben unterschiedlicher Branchen und Betriebsgrößen. Im Gegensatz zum Fachmarktzentrum ist der Mieterbesatz kleinteiliger und umfangreicher sowie weniger fachmarktorientiert. In der Regel ist dieser Objekttyp einheitlich konzipiert und gemanagt. Die Handels- und Dienstleistungsbetriebe werden über eine meist überdachte Mall integriert.
- ⊙ **Value-Add:** Die Value-Add-Strategie verfolgt Investitionen in deutlich unterbewertete Immobilienobjekte. Die Motivation besteht darin, Wertsteigerungen durch die Umsetzung von Managementmaßnahmen zu erzielen. Beispielsweise kann durch eine umfassende Revitalisierung und einen Mieterwechsel die Immobilie neu im Markt positioniert werden.
- ⊙ **Verbrauchermarkt:** Einzelhandelsbetrieb mit Angebotsschwerpunkt bei Waren des täglichen Bedarfs auf einer Verkaufsfläche von 1.500 bis 5.000 m<sup>2</sup>. Die Standorte sind meist PKW-orientiert und werden überwiegend mit Selbstbedienungskonzept geführt.

## IMPRESSUM

*Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 10 Absatz 3 MDStV*  
Vorstand der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG

*Konzeption, Layout, Gestaltung, Satz*  
Friedrich<sup>s</sup> | GrafikDesignAgentur, [friedrichs-grafikdesign.de](http://friedrichs-grafikdesign.de)

*Lektorat*  
Veronika Roman, Köln

*Fotos*  
Hahn Gruppe, Stefan Gatzke, Köln  
Seite 16: Le Do, Seite 41: hxdyl | beide 123rf.com

*Illustrationen*  
One line man, shutterstock.com

HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG

---

Buddestraße 14  
51429 Bergisch Gladbach  
Telefon: +49 (0) 2204 94 90-0  
Telefax: +49 (0) 2204 94 90-119  
info@hahnag.de  
[www.hahnag.de](http://www.hahnag.de)