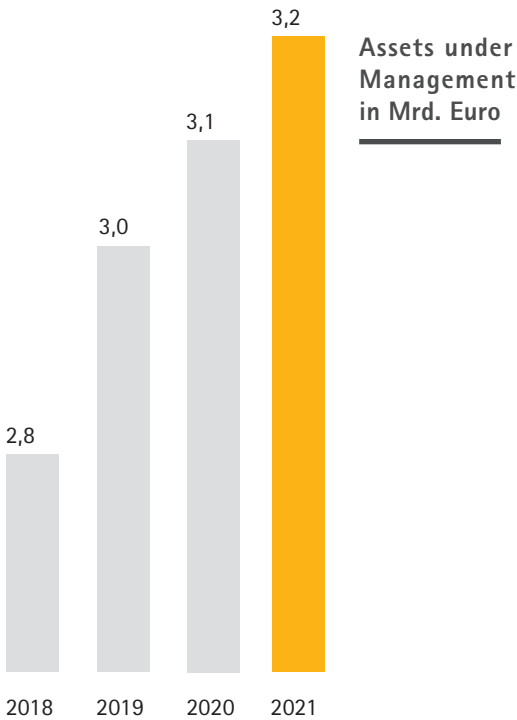


Das Magazin
der Hahn Gruppe

40 JAHRE  Hahn
Gruppe
Wertarbeit mit Immobilien

40 JAHRE HAHN GRUPPE VERGANGENHEIT UND ZUKUNFT

KENNZAHLEN



Asset und Investment Management 2021	2021	2020
Immobilien-Neuinvestitionen in Mio. Euro	318	188
Transaktionsvolumen in Mio. Euro	608	416
Anzahl aufgelegte Immobilienfonds kumuliert	193	192

Immobilien Management per 31.12.2021	2021	2020
Verwaltetes Immobilienvermögen in Mrd. Euro	3,2	3,1
Verwaltetes jährliches Mietvolumen in Mio. Euro	179	178
Vermietungsleistung in m²	126.000	113.000

INHALT

- 05 Editorial
- 06 40 Jahre Hahn Gruppe
- 10 Highlights 2021
- 18 Ganzheitliches Management
- 20 Interview mit dem Vorstand
- 24 Unser Investmentfokus
- 28 Marktumfeld
- 34 Hahn Immobilienfonds
- 36 Verwaltetes Immobilienvermögen
- 42 Unternehmerische Verantwortung
- 45 Arbeiten bei der Hahn Gruppe
- 48 Impressum

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet und das generische Maskulinum verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen und personenbezogene Hauptwörter gelten gleichermaßen für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keinerlei Wertung.

UNSER SELBSTVERSTÄNDNIS

Der unternehmerische Erfolg der Hahn Gruppe baut seit vier Jahrzehnten auf verantwortlichem Handeln und langfristigen Zielvorstellungen auf. Im Einklang mit den Ansprüchen unserer Mitarbeiter, Investoren und Mieter arbeiten wir kontinuierlich daran, generationenübergreifend Immobilienwerte zu schaffen, die eine attraktive Rendite erwirtschaften, unsere Betreiber in ihrem Erfolg unterstützen und einen Nutzen für die Gesellschaft erbringen.

Unsere Immobilien erfüllen wichtige Funktionen für Städte und Gemeinden, mit denen wir partnerschaftlich zusammenarbeiten. Die Objekte dienen der Versorgung der Bevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs und bieten Raum für Arbeit und Wohnen. Unsere Angebote reichen von diversifizierten Einzelhandelsstandorten, die wichtige Grundbedürfnisse der Menschen erfüllen und das soziale Miteinander fördern, bis hin zu Mixed-Use-Immobilien, die als lebendiger und lebenswerter Bestandteil von Stadtquartieren vielfältige Angebote für die Gemeinschaft bündeln.

Den gesellschaftlichen Wandel und die daraus erwachsenden Bedürfnisse zu verstehen, ist wichtig für die langfristige Entwicklung eines Vermögenswerts. So können wir die Immobilie an neue Anforderungen anpassen und technologische wie auch demografische Trends berücksichtigen. Mit unserer übergreifenden Expertise decken wir den gesamten Lebenszyklus und alle Wertschöpfungsstufen eines langfristigen Immobilieninvestments ab. Wir pflegen dabei eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung, mit dem Fokus, die Effizienz und Leistung unserer Organisation zu optimieren.

Als Investment Manager mit einer BaFin-regulierten Kapitalanlagegesellschaft sind wir dem Treuhandprinzip verpflichtet. Diese Maxime wirkt sich auf alle Geschäftsprozesse aus. Unser Ansatz für verantwortliches Investieren orientiert sich an nationalen und internationalen Standards, die wir über die gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen hinaus berücksichtigen. Im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsstrategie setzen wir uns systematisch Ziele, um positive soziale und wirtschaftliche Fortschritte zu erzielen und gleichzeitig unseren ökologischen Fußabdruck zu minimieren.

EDITORIAL

Liebe Freunde und Partner unseres Unternehmens, am 8. April 2022 dürfen wir einen wichtigen Meilenstein feiern: das 40-jährige Jubiläum der Hahn Gruppe! Wir sind stolz auf das Erreichte. In den letzten Jahrzehnten konnten wir das Segment der Immobilien-Vermögensbeteiligungen entscheidend mitprägen und viele treue Geschäftspartner, Mieter und Investoren gewinnen.

Thomas Kuhlmann
Vorstandsvorsitzender

„Innovation und Wandel sind immer ein wichtiger Bestandteil unserer Unternehmensgeschichte gewesen.“

Innovation und Wandel sind dabei immer ein wichtiger Bestandteil unserer Unternehmensgeschichte gewesen – basierend auf der wertorientierten Kultur eines mittelständischen Unternehmens. Tradition und Innovationsstärke stehen für uns nicht im Widerspruch zueinander, sondern sind vielmehr die Grundpfeiler unseres Erfolges. Deshalb blicken wir voller Zuversicht nach vorne, bewahren aber auch die Erfahrungswerte der letzten 40 Jahre: „Vergangenheit und Zukunft!“

Das jüngste Geschäftsjahr 2021 stand erneut unter positiven Vorzeichen. Unsere verwalteten Immobilienvermögen haben sich in einem schwierigen Marktumfeld als äußerst resilient erwiesen. Aufgrund unserer Ausrichtung auf versorgungsorientierte Handels- und Mixed-Use-Immobilien verzeichneten wir auch während der Coronapandemie eine durchweg stabile Miernachfrage und eine nachhaltig positive Wertentwicklung.

Die gute Immobilien-Performance spiegelt sich ebenfalls in der Renditeentwicklung unserer Immobilienfonds wider. So konnten wir im institutionellen Fondsgeschäft, trotz einer konservativen Bewertungspolitik, teilweise zweistellige Total Returns für einzelne Fondsvehikel erzielen. Im Privatkundengeschäft verfügen wir gleichfalls über eine überdurchschnittlich gute Leistungsbilanz. Noch viel wichtiger: Die Portfolios der Hahn Immobilienfonds sind sehr gut aufgestellt, um weiterhin attraktive Renditen zu erzielen.

Wir wünschen Ihnen eine angenehme Lektüre dieses Magazins zum Geschäftsbericht 2021. Lernen Sie die Hahn Gruppe und ihr Marktumfeld noch besser kennen. Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen!



Thomas Kuhlmann
Vorstandsvorsitzender

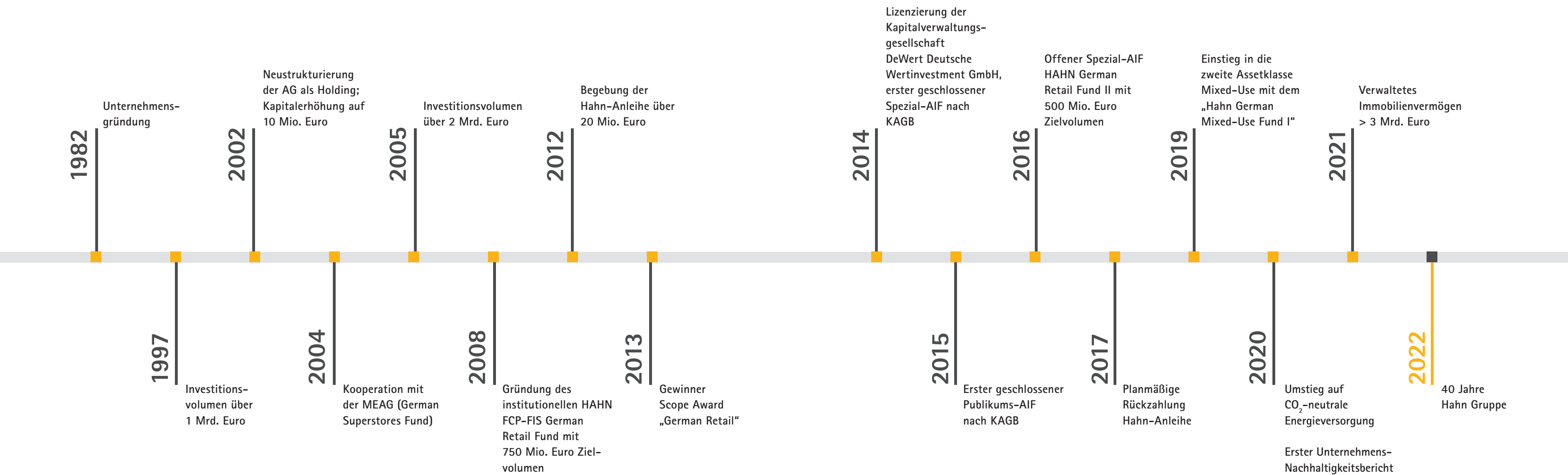


Daniel Löhken
Mitglied des Vorstands

Bergisch Gladbach, 31. März 2022

40 JAHRE HAHN GRUPPE

Wichtige Meilensteine
1982–2022



40 JAHRE HAHN GRUPPE

Wir bedanken uns bei unseren Mietern, Investoren und Finanzierungspartnern für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit der letzten vier Jahrzehnte. Gemeinsam arbeiten wir an nachhaltig erfolgreichen Immobilieninvestments.

Investoren und Finanzierungspartner



Mieter



HIGHLIGHTS 2021

Februar 2021

Zweimal Top Ten in der Branchenstatistik

Der Newsletter kapital-markt intern (k-mi) stellt die ermittelten Platzierungszahlen von Anbietern geschlossener Sachwertbeteiligungen vor. Die Hahn Gruppe erreicht als spezialisierter Anbieter von alternativen Investmentfonds im institutionellen Geschäft den vierten Platz bzw. im Privatkundengeschäft den neunten Platz der Gesamt rankings. Die Gesamtleistung des Markts lag 2020 mit 4,12 Mrd. Euro moderat unter dem Vorjahreswert. Wie der Gesamtmarkt musste auch das Immobiliensegment im Coronajahr einen Rückgang hinnehmen. Dennoch war es laut k-mi im Mehrjahresvergleich ein überdurchschnittlich gutes Jahr für die Branche.

24.500

m² Mietfläche
Fachmarktzentrum Celle

März 2021

Neuerwerb in Celle

Die Hahn Gruppe erwirbt im März 2021 für ihren institutionellen Immobilienfonds HAHN German Retail Fund II ein Fachmarktzentrum in Celle, Niedersachsen. Das im Jahr 2002 erbaute Fachmarktzentrum Celle weist eine Mietfläche von rund 24.500 m² auf. Hauptmieter der Handelsimmobilie sind EDEKA und OBI, die am Standort einen Verbrauchermarkt bzw. einen Bau- und Gartenmarkt betreiben. Die weiteren Mieter, dm-Drogeriemarkt, denn's Biomarkt sowie zahlreiche Gastronomie- und Dienstleistungsbetriebe, komplettieren den attraktiven Branchenmix. Die Handelsimmobilie ist langfristig vermietet, der WAULT liegt bei 8,7 Jahren. Der langjährig etablierte Nahversorgungsstandort verfügt über eine sehr verkehrsgünstige Lage an einer der wichtigsten Hauptverkehrsstraßen von Celle.

Gemeinsam die E-Mobilität voranbringen

Die Hahn Gruppe verkündet eine Kooperation mit dem Energieunternehmen EnBW. Die Partner beabsichtigen, in den kommenden Jahren bis zu 100 Handelsimmobilienstandorte für die E-Mobilität aufzurüsten. An den Schnellladestandorten der Hahn Gruppe soll ausschließlich Ökostrom fließen. Die Besucher laden dort zukünftig zu einheitlichen und transparenten Preisen, die flächendeckend an mehr als 150.000 Ladepunkten im gesamten EnBW-Netz in sechs europäischen Ländern gelten. Alle Standorte sollen über Hochenergie-Ladepunkte verfügen, die eine Ladeleistung von bis zu 300 Kilowatt aufweisen. Die zukunftsweisende Initiative steigert die Attraktivität der Handelsimmobilienstandorte für Kunden und Mieter, denn das Angebot einer Schnellladeinfrastruktur entwickelt sich zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor.

Veröffentlichung Jahresergebnis 2020

Die Hahn Gruppe hat sich in einem herausfordernden Geschäftsjahr 2020 nachhaltig ertragsstark gezeigt. Der Konzerngewinn vor Steuern (EBT) lag bei 7,5 Mio. Euro, nach 9,2 Mio. Euro in der Vorjahresperiode. Zu der positiven Entwicklung haben ein stabiles Neugeschäft und eine Steigerung der wiederkehrenden sowie einmaligen Managementerträge beigetragen. Versorgungsorientierte Handels- und Mixed-Use-Immobilien haben sich auch in Zeiten der Coronakrise als resilient erwiesen. Mit mehr als 98 Prozent bewegte sich die Vermietungsquote zum Jahresende auf dem hohen Niveau des Vorjahrs. Die Mieteingangsquote in unserem Immobilienportfolio lag im Jahresdurchschnitt bei rund 99 Prozent.



Mai 2021

Kaufland übernimmt real-Flächen in Garbsen

Der SB-Warenhaus-Betreiber Kaufland folgt im Nord-West-Zentrum Garbsen auf real. Nach der umfangreichen Modernisierung des im Jahr 1985 erbauten Nahversorgungszentrums ist die Neuausrichtung damit abgeschlossen. Zuvor konnten bereits TK Maxx, dm-drogeriemarkt und Siemes-Schuhcenter als neue langfristige Mieter gewonnen werden. Kaufland wird zukünftig auf großzügig dimensionierten Flächen ein attraktives und umfangreiches Angebot an Lebensmitteln sowie Waren des täglichen Bedarfs präsentieren. Das Nord-West-Zentrum ist Teil der „Neuen Mitte“ von Garbsen und übernimmt eine wesentliche Versorgungsfunktion für den Stadtteil.

Zukauf in Espelkamp

Die Hahn Gruppe hat für ihren institutionellen Immobilienfonds HAHN German Retail Fund II ein SB-Warenhaus in Espelkamp, Nordrhein-Westfalen, erworben. Das im Jahr 1996 erbaute Objekt verfügt über eine Mietfläche von insgesamt rund 10.100 m². Betreiber der Handelsimmobilie ist die EDEKA-Vertriebslinie Marktkauf, die einen Teil der Flächen an Konzessionäre – diverse Shops, Dienstleistungsunternehmen und Gastronomie – untervermietet hat. Im Jahr 2018 wurden die Verkaufsflächen aufgefrischt und an das aktuelle Ladenbaukonzept von Marktkauf angepasst. Damit konnte die Attraktivität des Standorts nochmals gesteigert werden. Auf dem rund 26.500 m² großen Grundstück stehen ca. 480 ebenerdige PKW-Stellplätze zur Verfügung. Vier dieser Stellplätze sind mit E-Ladesäulen ausgestattet, die von den Besuchern kostenlos genutzt werden können.

Ampega und Hahn arbeiten zusammen

Die Ampega Investment Management GmbH und die Hahn Gruppe verkünden eine strategische Zusammenarbeit für die kommenden Jahre. Ampega plant, im Rahmen dieser Kooperation Handelsimmobilien mit einem Gesamtvolumen von bis zu 200 Mio. Euro zu erwerben. Das Mandat der Hahn Gruppe beinhaltet die Objektsuche und die Objektprüfung im Rahmen des Fachmarktportfolioaufbaus sowie die Entwicklung und Umsetzung von Asset-Management-Strategien zur Optimierung des Fachmarktimmobilienbestandes. Bundesweit werden Core-Fachmarktzentren mit Lebensmittelvollsortimentern als Ankermieter ab 15 Mio. Euro Einzelinvestitionsvolumen in nachhaltigen Standorten ab 50.000 Einwohnern gesucht.

200

Mio. Euro angestrebtes
Einkaufsvolumen
der Kooperation



Mai 2021

Pluswertfonds 177 geht in den Vertrieb

Die Hahn Gruppe legt über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH einen neuen geschlossenen Publikums-AIF auf. Der Pluswertfonds 177 investiert mit einem Gesamtvolumen von 60,6 Mio. Euro in eine etablierte Mixed-Use-Immobilie in Mönchengladbach, Nordrhein-Westfalen. Das City Markt Center weist auf rund 21.500 m² Mietfläche eine zukunftsfähige Mischung aus nahversorgungsorientiertem Einzelhandel und Dienstleistungsangeboten der Gesundheitsbranche auf. Langfristiger Ankermieter ist der Lebensmitteleinzelhändler EDEKA, der einen Verbrauchermarkt betreibt. Einen Teil der Flächen hat EDEKA an ALDI, dm, Ernesting's Family sowie Shops, Gastronomie und Dienstleistungsbetriebe untervermietet. In den weiteren Gebäudeteilen befinden sich ein Ärztezentrum mit breit diversifizierten Facharztpraxen, eine große Reha-Einrichtung sowie die Büroflächen der Techniker Krankenkasse.

60,6

Mio. Euro Gesamtvolumen
im Pluswertfonds 177



September 2021

20 E-Ladepunkte für Unterhaching

Im Vorfeld der Internationalen Automobil Ausstellung (IAA) in München eröffnen die Hahn Gruppe und EnBW einen neuen Flaggschiff-Ladepark in Unterhaching, Bayern. Angereist sind zu diesem Anlass hochrangige Politiker, E-Mobilitätsentscheider deutscher Automobilunternehmen, Vertreter des Handels sowie zahlreiche Medienvertreter. Für die Hahn Gruppe ist es das aktuell größte E-Ladesäulen-Angebot im Portfolio: 10 Ladesäulen mit insgesamt 20 Hochleistungs-adeunkten für Elektroautos. Im Münchener Süden zwischen der A995 und der A8 gelegen, bildet der Ladepark eine wichtige Anlaufstelle für Reisende und Ortsansässige. Auf der großflächigen Überdachung des Ladeparks befindet sich eine Photovoltaikanlage, die Energie für den Standort erzeugt. Zusätzlich fließt in Unterhaching, wie an allen Standorten der EnBW, ausschließlich Ökostrom. Und während des Ladevorgangs lockt der Einkauf bei unserem Mieter EDEKA-Simmel. Tanken und Shopping, das passt gut zusammen.



September 2021

Veröffentlichung des HAHN Retail Real Estate Reports 2021/2021

Wir stellen unseren neuen Marktbericht zum Einzelhandel und Handelsimmobilien-Investmentmarkt der Öffentlichkeit vor. Der HAHN Retail Real Estate Report wird in Kooperation mit CBRE, bulwiengesa und dem EHI Retail Institute erstellt. Die Key Facts des neuen Reports: Investitionsneigung der Investoren befindet sich auf Mehrjahreshoch; Einzelhändler erwarten Umsatzanstieg und wollen wieder stärker expandieren; hohe Immobilien-Bewirtschaftungskosten und E-Commerce fordern Handel heraus; Fachmarktzentren sind neuer gemeinsamer Liebling des Handels und der Investoren; rückläufige Risikoneigung der Investoren: Core und Core-Plus bevorzugt; ESG-Kriterien gewinnen im Immobilienportfolio an Bedeutung.

Ausgezeichnetes Research der Hahn Gruppe

Seit 2008 vergibt das Fachmagazin Beteiligungsreport den Deutschen Beteiligungspreis, mit dem Akteure der Sachwertinvestmentbranche für ihre Aktivitäten und Finanzprodukte ausgezeichnet werden. Nun wurde die Hahn Gruppe für ihren jahrzehntelangen Beitrag im Bereich Marktresearch geehrt. Der 2006 erstmals veröffentlichte Marktbericht Hahn Retail Real Estate Report ist mittlerweile zum Standardwerk für deutsche Handelsimmobilien-Investments avanciert. Heute umfasst er regelmäßig über 150 Seiten und ist ein viel beachtetes Nachschlagewerk für den Handel, Investoren, Asset Manager und Dienstleistungsunternehmen, um in dynamischen Zeiten den Überblick zu behalten.

Eröffnung Adler

Die erste Etappe ist geschafft! Planmäßig konnten wir Anfang September den ersten Bauabschnitt unserer Projektentwicklung an der Lürriper Straße – Maurus-Ahn-Straße, Mönchengladbach, fertigstellen. Das Gesamtkonzept sieht den Bau einer Handelsimmobilie mit den Mietern toom Baumarkt sowie Adler Modemärkte vor. Im ersten Abschnitt wurde der Gebäudeteil für den Modemarkt Adler errichtet. Der Mieter hat den Betrieb erfolgreich aufgenommen. Nun geht es an den Abriss der Bestandsgebäude und den Neubau der Baumarktfächen inkl. Gartenmarkt und Bäcker-Café. Der geplante vollständige Fertigstellungstermin ist für Herbst 2022 geplant. Die Kunden und Besucher des Handelsstandortes erwartet dann eine Einzelhandelsansiedlung, die in hohem Maße auf Umweltschutz setzt: Zu den Ausstattungsmerkmalen zählen eine hocheffiziente Haustechnik, begrünte Schallschutzwände, E-Tankstellen und große Grün- bzw. Photovoltaikdachflächen. Für den toom Baumarkt wird zudem eine Gold-Zertifizierung nach den Standards der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) angestrebt.

Neuinvestments in Coburg und Krefeld

Die Hahn Gruppe hat für den institutionellen Immobilienfonds HAHN German Retail Fund II zwei Handelsimmobilien, jeweils in Coburg, Bayern, und Krefeld, Nordrhein-Westfalen, mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von mehr als 60 Mio. Euro erworben. Die erste Akquisition ist ein im Jahr 2007 erbautes Fachmarktzentrum im Norden von Coburg, welches eine Mietfläche von rund 17.500 m² aufweist. Zu den Hauptmietern zählen die bonitätsstarken Betreiber EDEKA, OBI, ALDI und ROSSMANN. Die zweite Akquisition, ein E-Center-SB-Warenhaus, liegt östlich des Stadtzentrums von Krefeld-Uerdingen. Der Hauptmieter EDEKA hat mehrere Konzessionäre im Objekt angesiedelt, darunter eine Bäckerei und eine Apotheke. Im Obergeschoss der Immobilie befinden sich ein Ärztezentrum mit fünf Arztpraxen sowie drei Büroflächen. Die Mietfläche beläuft sich auf insgesamt rund 7.200 m². Mit den Zukäufen wird die Investitionsphase des Spezialfonds erfolgreich abgeschlossen. Der Fonds ist nun mit einem Investitionsvolumen von rund 370 Mio. Euro voll investiert.



Oktober 2021

Publikums-AIF Pluswertfonds 177 voll platziert

Die Zeichner treten der Fondsgesellschaft per Ende September bei. Der von der Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH aufgelegte Immobilien-Investmentfonds investiert in das multifunktionale Immobilienensemble City Markt Center Mönchengladbach. Das Zeichnungsvolumen in Höhe von 33,6 Mio. Euro Eigenkapital wurde von insgesamt rund 360 qualifizierten Privatanlegern eingeworben, die jeweils durchschnittlich über 80.000 Euro einzahlten. Die Anleger erhalten bereits für das vierte Quartal 2021 die ersten Ausschüttungserträge, die sich auf 4,5 Prozent p. a. (anteilig) belaufen.

4,5

Prozent Ausschüttungsertrag
im Pluswertfonds 177
für das Quartal 2021



Dezember 2021

Veröffentlichung Konzern-Nachhaltigkeitsbericht

Im zweiten Nachhaltigkeitsbericht der Hahn Gruppe erhalten unsere Leser wieder einen aktuellen Überblick über die ESG-Aktivitäten und die Nachhaltigkeitsagenda der Hahn Gruppe. Auf 58 Seiten legen wir Rechenschaft darüber ab, wie wir heute und in Zukunft unserer unternehmerischen Verantwortung gerecht werden wollen. Insbesondere beim Klimaschutz sind die Herausforderungen groß. Es wird nur gelingen, wenn wir alle engagiert zusammenarbeiten: Asset Manager, Investoren und Anleger, Mieter, Mitarbeitende, Lieferanten und Dienstleister und der Gesetzgeber. So lautet das Leitmotiv des diesjährigen Berichts: „Gemeinsam handeln.“

Management-Mandat für das Krohnstieg Center

Die Hahn Gruppe hat in ihrer Funktion als strategischer Partner für die Akquisition und das Asset Management von Fachmarktzentren den Erwerb des Krohnstieg Centers durch ein mit der Ampega Investment GmbH verbundenes Sondervermögen begleitet. Die Handelsimmobilie befindet sich im Hamburger Stadtteil Langenhorn. Sie verfügt über einen gut diversifizierten Mietermix auf rund 17.100 m² Mietfläche, der die Branchen Einzelhandel, Dienstleistung, Büro, Praxen und Gastronomie umfasst. Hauptmieter sind ein EDEKA-Verbrauchermarkt, der Sportartikel-Anbieter Decathlon sowie ein Budnikowsky-Drogeriemarkt. Das Objekt weist rund 420 PKW-Stellplätze aus und ist hervorragend an den Individualverkehr und den ÖPNV angebunden. Die im Jahr 2004 errichtete Immobilie besteht aus drei Gebäudeteilen und wurde von 2019 bis 2021 umfassend revitalisiert.

PKW-Stellplätze im
Krohnstieg Center

November 2021

Verstärkung des Vorstands

Im November kündigt die Hahn Gruppe an, dass Daniel Löhken zum 1. Januar 2022 in den Vorstand der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG berufen wird. Gemeinsam mit dem Vorstandsvorsitzenden Thomas Kuhlmann bildet er zukünftig den zweiköpfigen Vorstand der Gesellschaft. Der Aufsichtsratsvorsitzende Stefan Brendgen erläutert die Beweggründe des Aufsichtsrats: „Mit Daniel Löhken berufen wir einen Manager, der über sehr viel Erfahrung in der Immobilien- und Finanzwirtschaft verfügt. Mit ihm sind wir als Unternehmen noch besser aufgestellt, um unsere führende Marktposition als Investment Manager von Handels- und Mixed-Use-Immobilien weiter ausbauen zu können.“



420



ERFAHRUNG SCHAFFT WERTE

Die durchschnittliche Haltedauer unserer Immobilien liegt bei über 13 Jahren. Das ist ein großer Schatz, den wir systematisch dokumentieren, um darauf aufbauen zu können. Wir kennen die Vergangenheit der Immobilien im Detail, wissen, was funktioniert hat und was nicht. Daraus entwickeln wir die Szenarien für die Zukunft. Wenn es mal knifflig wird, finden sich immer Kollegen im Hause, die über Erfahrungen mit einer Immobilie oder einem Mieter berichten können. Das hilft, um zu optimalen Ergebnissen zu kommen.

GANZHEITLICHES MANAGEMENT

Die Rendite der von uns verwalteten Investmentvermögen leitet sich aus vielen unterschiedlichen Einflussfaktoren ab. Indem wir mit unseren Spezialisten die gesamte Wertschöpfungskette managen, sichern wir eine hohe Qualität und den größtmöglichen Investorfolg unserer institutionellen Investoren und Privatanleger.

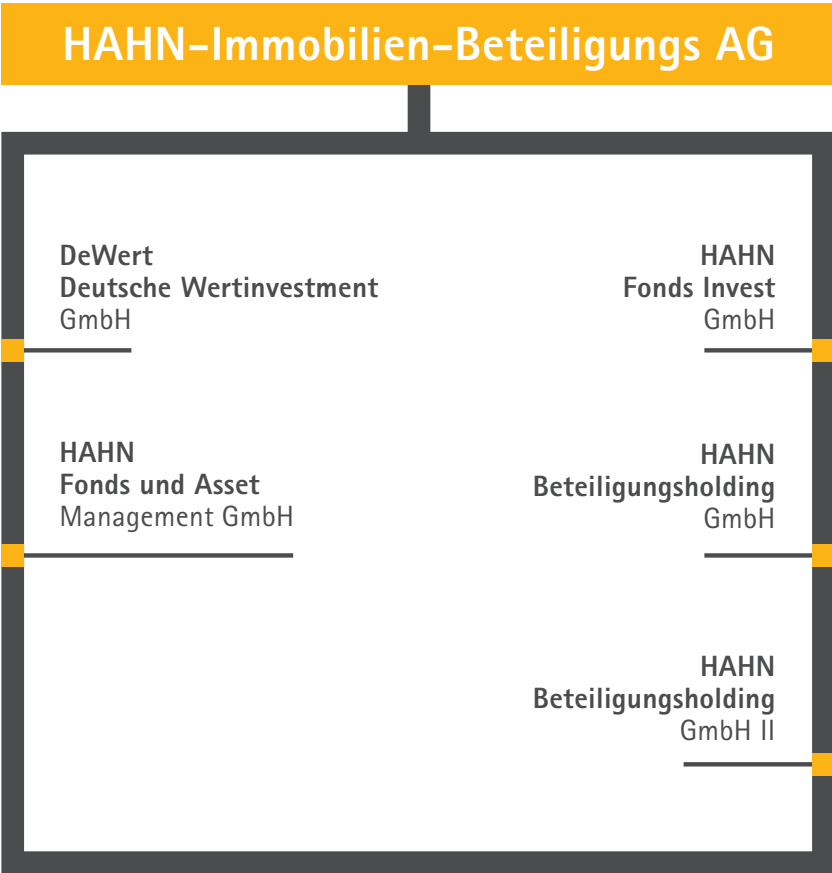
- Die durch die Hahn Gruppe erbrachten Managementleistungen decken den gesamten Lebenszyklus und alle Wertschöpfungsstufen eines langfristigen Immobilieninvestments ab.

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

Mit ihren Kompetenzen deckt die Hahn Gruppe die gesamte Wertschöpfungskette des Immobilieninvestments ab.



Konzernstruktur



Die HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG nimmt als Holding mit Sitz in Bergisch Gladbach die zentrale Leitungsfunktion der Hahn Gruppe wahr. Sie verfügt über drei operative Tochtergesellschaften, die ebenfalls ihren Sitz in Bergisch Gladbach haben:

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH zählt die Verwaltung von Alternativen Investmentfonds (AIF) in der Form von inländischen geschlossenen oder offenen Publikums- und Spezial-AIFs, das Portfolio sowie das Risiko Management zu ihren Kernaufgaben.

Die Tochtergesellschaft HAHN Fonds und Asset Management GmbH bündelt die Fonds- und Immobilien-Management-Aktivitäten der Hahn Gruppe.

Die Tochtergesellschaft HAHN Fonds Invest GmbH befasst sich mit der Akquisition von Objekten – im Wesentlichen Handels- und Mixed-Use-Immobilien – für die einzelnen Investmentvehikel bzw. Kooperationen der Hahn Gruppe.

Darüber hinaus besteht eine strategische Beteiligung an der Retail Management Expertise Asset & Property Management GmbH, welche Immobilien-Management-Dienstleistungen für das Hahn-Portfolio und für Dritte erbringt.

INTERVIEW MIT DEM VORSTAND DER HAHN GRUPPE

Thomas Kuhlmann, Vorstandsvorsitzender der Hahn Gruppe, und Daniel Löhken, Mitglied des Vorstands, berichten über das abgelaufene Geschäftsjahr 2021, das Umfeld für Immobilieninvestitionen und ihre Zukunftspläne für die Hahn Gruppe.

Herr Kuhlmann, die Hahn Gruppe hat ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2021 hinter sich. Was hat den Ausschlag für die gute Entwicklung in einem schwierigen Umfeld gegeben?

Thomas Kuhlmann: 2021 war erneut geprägt durch die Coronakrise, mit Auswirkungen auf das Geschäftsleben und einer Beeinträchtigung des stationären Einzelhandels. Gleichzeitig hat sich gezeigt, dass wir mit unserem Fokus auf versorgungsorientierten Handels- und Mixed-Use-Immobilien weiterhin richtig liegen. Unser verwaltetes Immobilienportfolio ist nahezu vollvermietet. Die Mieteingangsquote liegt bei über 99 Prozent und unsere Mieter erreichen mit ihren Konzepten hohe Besucherfrequenzen. Entsprechend positiv haben sich die gemanagten Hahn Immobilienfonds entwickelt. Und auch die Hahn Gruppe hat profitabel gearbeitet und eine sehr positive Ertragsentwicklung erreichen können.

Womit genau lässt sich diese erfreuliche Performance begründen?

Thomas Kuhlmann: Die Sortimente unserer Mieter sind im Besonderen Lebensmittel, Bau- und Heimwerkerbedarf, Aktionsware sowie ärztliche Versorgung. Das sind Güter, die auch während der Pandemie sowie in konjunkturell schwächeren Zeiten stetig nachgefragt werden. Hinzu kommt, dass die Konkurrenz durch E-Commerce bei Waren des täglichen Bedarfs oder sperrigen Baumarktartikeln nur eine untergeordnete Rolle spielt. Der Löwenanteil der Umsätze wird auf der Fläche gemacht. Dafür brauchen die Einzelhändler gut gemanagte Immobilienstandorte. Die haben wir.

Wie schätzen Sie die Ausgangslage ein, Herr Löhken?

Daniel Löhken: Da bin ich ganz bei meinem Vorstandskollegen. Wir sind auf die richtigen Assetklassen spezialisiert. Wir bieten Investmentprodukte an, die eine gute Wertentwicklung aufweisen und am Markt stark nachgefragt werden. Der integrierte Management-Ansatz der Hahn Gruppe ermöglicht eine hohe Produktqualität. Aber natürlich bewegen wir uns in sehr dynamischen Märkten. Das verlangt nach Innovationskraft und Anpassungsfähigkeit – ohne die eigenen Stärken aus den Augen zu verlieren.

Thomas Kuhlmann: Ganz genau. Wir wollen uns nicht auf den Erfolgen der Vergangenheit ausruhen, sondern engagiert darauf aufbauen. Deshalb freue ich mich auch sehr, Daniel Löhken seit Jahresbeginn 2022 als Vorstandskollegen an meiner Seite zu haben. Mit seinem profunden Branchenwissen und seinen Stärken, beispielsweise in der Unternehmensorganisation, wird er uns zukünftig bei der weiteren Entwicklung des Konzerns deutlich voranbringen.

Herr Löhken, wo setzen Sie als neues Vorstandsmitglied in Ihrem ersten Jahr die Prioritäten?

Daniel Löhken: Zu meinen Vorstandsressorts zählen viele Zentralfunktionen, wie etwa das Rechnungswesen, Finanzierung, Personal, Recht, IT und ESG. Das sind komplexe und für unser Produktangebot essenzielle Themengebiete, mit denen ich mich intensiv befasse. Darüber hinaus werde ich zusammen mit Thomas Kuhlmann an der Unternehmensstrategie und -organisation arbeiten. Ein wichtiges Ziel ist es, dass wir im Unternehmen

„Wir wollen uns nicht auf den Erfolgen der Vergangenheit ausruhen, sondern engagiert darauf aufbauen.“

noch effizienter und schlagkräftiger zusammenarbeiten. So wollen wir die positive Firmenkultur weiterentwickeln, die Entscheidungsstrukturen noch präziser definieren und verstärkt Prozesse digitalisieren. Mit einer Stärkung der Eigenverantwortung bei den Mitarbeitenden und einer agilen sowie lösungsorientierten Arbeitsweise beabsichtigen wir, unsere Innovationskraft und Umsetzungsgeschwindigkeit als Unternehmen zu steigern. All dies natürlich vor dem Hintergrund, die sehr hohe Servicequalität der Hahn Gruppe für unsere Kunden noch weiter zu verbessern.

Thomas Kuhlmann: Unsere Stärken sind die große Nähe zum Markt und zu den Kunden sowie unsere Qualitätsorientierung. Das werden wir beibehalten. Schneller in der Umsetzung wollen wir dadurch werden, dass wir zukünftig noch ergebnisorientierter denken und handeln.

Daniel Löhken: Wir wollen für das Unternehmen und die Bereiche klare Zielbilder entwickeln, Routineprozesse standardisieren, ergebnisorientiert arbeiten und Aufgaben agil umsetzen. Kurz gefasst lautet unser Motto: „Einfach. Gut. Machen.“

Welche Trends beobachten Sie aktuell an den Immobilienmärkten?

Thomas Kuhlmann: Deutsche Immobilien werden von institutionellen Investoren und privaten Anlegern weiterhin stark nachgefragt. Versicherungen und Pensionskassen bauen ihre Immobilienquoten beständig aus, da die Renditen im Vergleich zu festverzinslichen Wertpapieren attraktiv sind, bei geringer Volatilität. Die gute Nachfragesituation betrifft auch Einzelhandelsimmobilien. Hier ist der Markt aber selektiv: Lebensmittelmärkten und lebensmittelgeankerten Fachmarktzentren sowie Mixed-Use-Immobilien wird der Vorzug gegenüber Shopping-Centern und High-Street-Immobilien gegeben.

„Wir werden zukünftig noch intensiver um Fach- und Nachwuchskräfte werben müssen.“

Was macht die Mixed-Use-Immobilie so attraktiv?

Thomas Kuhlmann: Mixed-Use-Immobilien sind gemischt genutzte Immobilien. Nutzungsarten wie Einzelhandel, Büro, Wohnen, Arztpraxen und Dienstleistungen befinden sich unter einem Dach. Das ermöglicht eine große Diversifikation, die das Risiko minimiert. Ein zweiter positiver Aspekt ist die Wandlungsfähigkeit der Mixed-Use-Immobilien. Sollten sich die Rahmenbedingungen am Standort ändern, so ist es relativ leicht, den Mieterbesatz entsprechend anzupassen, damit die Immobilie erfolgreich im Markt bleibt. Ein Beispiel: Kürzlich haben wir bei der Mixed-Use-Immobilie Stuttgart-Killesberghöhe die Shopflächen des Vormieters, eines Design-Möbelhauses, in hochwertige Büroräume umgewandelt und erfolgreich neu vermietet. Gerade in dynamischen Zeiten ist die Fähigkeit, die Zukunft längerfristig zu antizipieren, recht begrenzt. Die Flexibilität bzw. Anpassbarkeit der gemischt genutzten Immobilie ist die Antwort darauf.

Wie gehen Sie bei Investments mit dem Aspekt der Nachhaltigkeit um?

Daniel Löhken: Die drei Nachhaltigkeitsdimensionen Umwelt, Soziales und Governance (ESG) haben eine stark zunehmende Bedeutung für unser Geschäft. Wir arbeiten daran, diese noch weiter in unsere Geschäftsabläufe zu integrieren. Unser Ziel ist es insbesondere, den ökologischen Fußabdruck zu minimieren, da die Immobilienwirtschaft einen vergleichsweise großen Anteil an den bundesdeutschen Treibhausgasemissionen hat. Wir bemühen uns, in Zusammenarbeit mit unseren Mietern, die Ressourcenverbräuche zu minimieren und die Energieeffizienz unserer Immobilien zu verbessern. ESG birgt Risiken, die wir identifizieren, bewerten und angehen müssen. Andererseits sind damit auch viele Chancen verbunden.

Wo sehen Sie die besonderen Chancen?

Daniel Löhken: Eine nachhaltige Immobilie ist attraktiv für Investoren, für Betreiber und für Kunden. Gründächer, Photovoltaikanlagen, CO₂-neutrale Energieversorgung, energieeffiziente Gebäudetechnik mit Wärmerückgewinnungsanlagen, LED-Beleuchtung der Innen- und Außenbereiche sowie E-Ladestationen für Autos und Fahrräder sind nur einige der Ausstattungsmerkmale, die von uns bei Neuentwicklungen und Modernisierungen in Erwägung gezogen werden. Bei den Außenanlagen können wir mit großzügigen Grünflächen, versickerungsfähigen PKW-Stellplätzen bis hin zu Bienen- und Streuobstwiesen Lebensraum für Tiere und Pflanzen erhalten bzw. neu schaffen. Bei allen Initiativen sehen wir stets unsere Mieter als Partner. Gemeinsam und partnerschaftlich schaffen wir attraktive Handelsimmobilienstandorte und nicht nur nachhaltige, sondern zugleich auch renditestarke Investments.

Mit welchen Investmentprodukten der Hahn Gruppe können wir 2022 rechnen?

Thomas Kuhlmann: Im institutionellen Fondsgeschäft werden wir einen neuen offenen Spezial-AIF auflegen. Wir befinden uns aktuell in der Konzeptionsphase. Und auch im Geschäft mit Privatkunden wird es einen neuen Immobilienfonds geben. Voraussichtlich bereits im zweiten Quartal werden wir mit einem geschlossenen Publikums-AIF an den Markt kommen. Das Neuinvestitionsvolumen sollte 2022 bei über 300 Mio. Euro liegen.

Wo sehen Sie wichtige Herausforderungen für die Zukunft?

Thomas Kuhlmann: Wir beschäftigen uns viel mit der Zukunft und aktuellen Trends im Handel und dem Investmentmarkt, um frühzeitig Entwicklungen aufzugreifen und mitzugestalten. Der deutsche Einzelhandel ist sehr innovationsstark und der Immobilienstandort ist einer der wichtigsten Wettbewerbsfaktoren für die Händler. Entsprechend agieren wir als Lösungspartner, um gemeinsam die Attraktivität der Immobilie zu steigern. Ein gutes Beispiel hierfür ist die E-Mobilität. Gemeinsam mit unserem Kooperationspartner EnBW realisieren wir hochmoderne E-Ladesäulen an vielen Standorten. Damit erhöhen wir die Anziehungskraft des Standortes für die Konsumenten – der Kunde kann einkaufen und währenddessen sein Auto laden –, ohne dass der Mieter dafür einen Mehraufwand hat.

Daniel Löhken: Als weiteres zentrales Thema wird uns die Personalbeschaffung in den kommenden Jahren zunehmend beschäftigen. Der Wettbewerb um Talente gewinnt an Bedeutung. Wir werden zukünftig noch intensiver um Fach- und Nachwuchskräfte werben müssen. Die besten Mitarbeitenden zu

gewinnen und dauerhaft zu halten, ist entscheidend für den langfristigen Unternehmenserfolg. Dafür setzen wir tendenziell stärker auf zielgruppengerechte Recruiting-Kampagnen und eine anspruchsvolle Personalentwicklungsarbeit.

Thomas Kuhlmann: Nicht nur Talente sind Mangelware, sondern auch Immobilien. Die Beschaffung von attraktiven Immobilienobjekten ist deshalb eine große Herausforderung für uns und die gesamte Branche. Doch verfügen wir über einen großen Wettbewerbsvorteil: Mit etablierten Kontakten zu mittelständischen Eigentümern und Einzelhändlern nutzen wir zusätzliche

Beschaffungswege außerhalb der traditionellen Bieterverfahren der großen Immobilienmakler. Diesen Weg wollen wir weiter gehen.

Daniel Löhken: Trotz der aktuell dramatischen Nachrichtenlage (zum Redaktionsschluss hatte der Ukraine-Krieg gerade begonnen) sind wir für unser Geschäft sehr optimistisch. Hier kommen auch die defensiven Qualitäten unserer Assetklasse zum Tragen. Sie verhält sich sehr unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung und vom Außenhandel. Die Chancen überwiegen die Unwägbarkeiten bei Weitem.

Thomas Kuhlmann, Vorstandsvorsitzender

Thomas Kuhlmann ist seit 2009 Mitglied des Vorstands und übernahm im Mai 2019 den Vorsitz im Vorstand der Hahn Gruppe. Der Diplom-Betriebswirt war von 1996 bis 2005 in leitenden Fach- und Managementfunktionen bei der CommerzLeasing und Immobilien AG tätig, der heutigen CommerzReal. 2005 wechselte Thomas Kuhlmann zur HAHN Fonds Management GmbH, für die er zuletzt die Geschäftsführung verantwortete.



Daniel Löhken, Mitglied des Vorstands

Daniel Löhken wurde zum Januar 2022 in den Vorstand der Hahn Gruppe berufen. Der Volljurist begann seine Karriere im Jahr 2008 bei der internationalen Anwaltssozietät Clifford Chance LLP. Es folgten 2010 bis 2018 verantwortliche Fach- und Managementpositionen bei der IKB Deutsche Industriebank AG und der Vonovia SE. Seit Anfang 2018 war Daniel Löhken bei der Corestate Capital Holding S.A. tätig, zuletzt als Mitglied des Vorstands und des Executive Committee.

UNSER INVESTMENTFOKUS

Wir setzen auf Handels- und Mixed-Immobilien, die mit ihrem Mieterbesatz eine hohe Versorgungsorientierung aufweisen. Diese Immobilien und deren Betreiber erfüllen überwiegend den täglichen Bedarf der Menschen und weisen entsprechend hohe Besucherfrequenzen auf. Zugleich gewährleisten sie stabile Mieterträge für die Immobilieninvestoren.

Handelsimmobilien

Die Assetklasse der großen Lebensmittelmärkte und Fachmarktsiedlungen, welche auch als „großflächiger Einzelhandel“ bezeichnet wird, überzeugt durch ihre hohe Stabilität und Investitionssicherheit. Sie umfasst insbesondere die Immobilienobjektypen Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte und Non-Food-Fachmärkte.

Versorgung im Mittelpunkt

Der Schwerpunkt der Einzelhandelsangebote unserer Handelsimmobilien liegt auf Waren und Dienstleistungen, mit denen die Grundbedürfnisse der Menschen in Bezug auf das Leben und Wohnen abgedeckt werden. So haben Lebensmittel und Drogerieartikel höchste Relevanz für den täglichen Bedarf der Menschen und werden entsprechend häufig konsumiert. Baumärkte stellen ebenfalls die Versorgung mit lebensrelevanten Gütern sicher, indem sie wichtige Bedarfe rund um das Thema Wohnen abdecken.

Solide Bilanzen der Mieter

Unsere Hauptmieter sind überwiegend führende und international tätige Einzelhandelskonzerne. Dazu zählen beispielsweise EDEKA, die Schwarz-Gruppe, METRO, REWE oder Tengelmann. 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 Immobilienfonds ergeben sich daraus langfristig gesicherte Einkommensströme.

Regionale Stärke der Objekte

Der Wettbewerb im stationären Einzelhandel wird intensiv geführt. Langfristig setzen sich vor allem Standorte durch, die eine marktführende Stellung in ihrem Einzugsgebiet einnehmen. Die Hahn Gruppe investiert deshalb nur in bedeutende Handelsstandorte mit Ankermietern, die eine Mindestgröße von 1.500 m² aufweisen. Die Standorte sollten eine hohe Sichtbarkeit, eine gute Verkehrsanbindung und ausreichende PKW-Stellplätze aufweisen.

Bestandsschutz außerhalb der Innenstädte

Mit dem Ziel, den Kaufkraftabflüssen aus den Innenstädten entgegenzuwirken, ist die Entwicklung von neuen großflächigen Einzelhandelsimmobilien mit einer Verkaufsfläche von mehr als 800 m² außerhalb innerstädtischer Kerngebiete in Deutschland gesetzlich stark reglementiert und auf ausgewiesene Sondergebiete beschränkt. Die restriktive Genehmigungspraxis der Städte und Gemeinden stellt einen gewissen Wettbewerbsschutz für existierende Standorte dar.

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.

Der Schwerpunkt der Einzelhandelsangebote unserer Handelsimmobilien liegt auf Waren und Dienstleistungen, mit denen die Grundbedürfnisse der Menschen abgedeckt werden.“



Verbrauchermärkte bzw. SB-Warenhäuser als Ankermieter mit einer Nutzfläche ab 1.500 Quadratmeter

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 einem Ankermieter aus dem Lebensmittelbereich

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 Betriebe werden über eine meist überdachte Mall integriert.



Bau- und Heimwerkermärkte mit einer Nutzfläche ab 8.000 Quadratmeter

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

Die Mixed-Use-Immobilie überzeugt als wichtiger Baustein einer modernen Stadtentwicklung und als nachhaltiges Investment."

Mixed-Use-Immobilien

Mit „Mixed-Use“ werden Immobilienobjekte bezeichnet, die mehrere Nutzungsarten wie Einzelhandel, Büro, Wohnen oder Hotel an einem Standort miteinander vereinbaren. Überwiegend angesiedelt im urbanen Raum sind oft weitere Gewerbetformen vertreten, wie etwa Gastronomie, Dienstleistungen, Entertainment, Fitness/Wellness, öffentliche Einrichtungen, Ärzte und Parken. Die Vielfalt der Mieter schafft eine große Diversifikation, die unter Rendite-Risiko-Gesichtspunkten positiv zu werten ist.

Nahversorgung bringt Frequenz

Wir investieren bevorzugt in Mixed-Use-Immobilien, die wichtige Nahversorgungskomponenten wie insbesondere den Einzelhandel mit Waren des täglichen Bedarfs abdecken. Lebensmittel und Drogerieartikel sind bei jedem Bundesbürger auf dem Einkaufszettel zu finden und deren bequeme Beschaffung ist für uns alle ein Bestandteil der Lebensqualität. Der fußläufig erreichbare Markt zählt zu den nachgefragten Ausstattungsmerkmalen einer Wohnlage. Erweitert um Gastronomie, ergibt sich darüber hinaus eine wichtige Treffpunktfunktion mit sozialer Komponente für Menschen aus dem näheren Umfeld.

Nachhaltig in der Funktion

Die Mixed-Use-Immobilie überzeugt als wichtiger Baustein einer modernen Stadtentwicklung und als nachhaltiges Investment. Mehrgeschossig angelegt, nutzt sie das Flächenpotenzial in Zentren auf ideale Weise aus. Sie schafft Verdichtung im städtischen Raum, reduziert den Verkehr und verbessert die Versorgung der Bevölkerung mit einer Vielzahl von Einkaufsmöglichkeiten, Dienstleistungen, Arbeiten und Wohnen. Der versorgungsorientierte Einzelhandel fungiert dabei als ein grundlegendes Element zur Sicherung der Qualität und Attraktivität des Standorts. Er harmonisiert sehr gut mit anderen Nutzungsarten und schafft vielfältige Synergien, da er die Besucherfrequenzen steigert.

Die eigentliche Mixed-Use-Immobilie sollte mehrgeschossig sein und eine gute bis sehr gute Gebäudesubstanz aufweisen. Der Mietermix ist idealerweise breit diversifiziert. Der weitere Wohn- und Büroraum sollte gut ausgestattet sein. Wichtig ist auch eine ausreichende Zahl von PKW-Stellplätzen.

Urbanität zählt

Für Immobilieninvestoren bieten sich bei Neuengagements die größten Chancen in deutschen Metropolen und Regionalzentren, welche ein besonders hohes Zukunftspotenzial aufweisen. In die Investitionsanalyse sollten Standortfaktoren wie Soziodemografie, Regionalökonomie, Handelswirtschaft, Lebensqualität und Innovation detailliert einfließen. Zu bevorzugen sind Innenstadtlagen, Stadtquartiere oder Wohnlagen, die eine gute verkehrstechnische Erschließung aufweisen.

Eppendorf Center
Hamburg



MARKTUMFELD

Gesamtwirtschaft mit positiven Vorzeichen

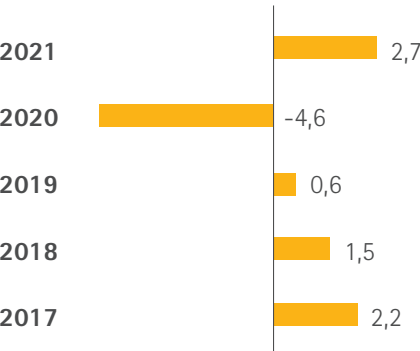
Die deutsche Wirtschaft ist 2021 auf den Wachstumspfad zurückgekehrt. Ungeachtet der andauernden Pandemie sowie verstärkt auftretender Liefer- und Materialengpässe konnte die Wirtschaftsleistung deutlich zulegen. Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) erhöhte sich gemäß den Angaben des Statistischen Bundesamtes (Destatis) um 2,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. 2020 war noch ein Rückgang von 4,6 Prozent zu verzeichnen. Die Wirtschaftsleistung lag somit Ende 2021 nur noch rund 2 Prozent unter dem Vorkrisenniveau vom Jahresende 2019.

Pandemie belastet weiter

Das Corona-Infektionsgeschehen hatte 2021 allerdings weiterhin starke Auswirkungen auf das Wirtschaftsleben. Die Einschränkungen fielen in Summe aber zumindest geringer aus als 2020. Die privaten Konsumausgaben erhöhten sich gemäß Destatis preisbereinigt um 3,1 Prozent. Die Konsumausgaben des Staates legten sogar um 6,6 Prozent zu. Bei der Betrachtung

Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts in Deutschland

in Prozent (preisbereinigt, verkettet)



der einzelnen Wirtschaftsbereiche ist das verarbeitende Gewerbe mit einem Anstieg von 4,4 Prozent hervorzuheben. Im Gegensatz dazu ging die Wirtschaftsleistung im Baugewerbe nach ihrer starken Vorjahresentwicklung mit minus 0,4 Prozent leicht zurück.

Der Arbeitsmarkt konnte 2021 eine deutliche Erholung einleiten. Gemäß Destatis waren in Deutschland Ende Dezember 2021 saisonbereinigt rund 45,3 Millionen Personen erwerbstätig. Im Dezember 2020 waren es noch rund 0,7 Millionen Erwerbstätige weniger. Laut der Bundesagentur für Arbeit verringerte sich die Arbeitslosenquote zum Dezember 2021 auf 5,1 Prozent (Vorjahr: 5,9 Prozent). Die gute Arbeitsmarktentwicklung sowie tendenziell steigende Löhne und Erwerbseinkommen führten zu einer Zunahme der verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte um 1,8 Prozent. Die Verbraucherpreise erhöhten sich im Jahresdurchschnitt um 3,1 Prozent.

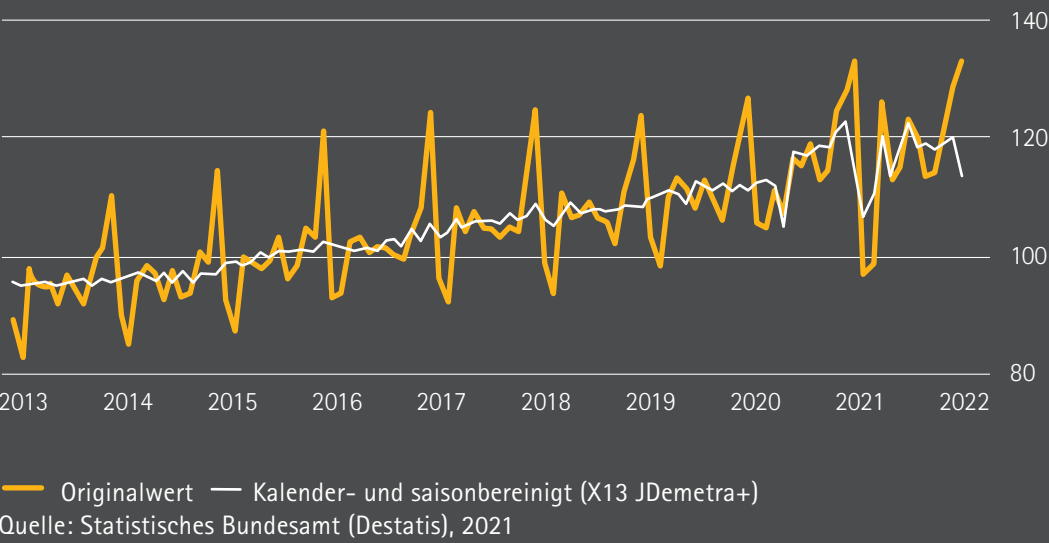
Lebensmitteleinzelhandel konsolidiert auf hohem Niveau

Die Einzelhandelsunternehmen in Deutschland verzeichneten gemäß Destatis 2021 einen realen Umsatzzuwachs von 0,7 Prozent bzw. nominal 2,9 Prozent. Dies betraf allerdings nicht den Lebensmitteleinzelhandel, der nach coronabedingt überproportional starken Zuwächsen im Jahr 2020 in eine Konsolidierungsphase eingetreten ist. So gingen die Umsätze 2021 real um 1,1 Prozent zurück bzw. legten nominal um 0,8 Prozent zu. Da Lebensmittel- und Drogeriegeschäfte als systemrelevant eingestuft werden, durften sie auch 2021 durchgängig öffnen und waren vergleichsweise geringfügig von einschränkenden Corona-Schutzmaßnahmen betroffen.

Im Non-Food-Einzelhandel lag das Umsatzwachstum bei real 2,0 Prozent bzw. nominal 3,6 Prozent. Insbesondere der Internet- und Versandhandel war mit einem Zuwachs von 13,2 Prozent bzw. real 12,4 Prozent der Treiber dieser Entwicklung. Schwerer hatten es hingegen die stationären Händler. Die coronabedingten Schließungsanweisungen sowie die gegen Jahresende eingeführten 2G-Regeln gaben den Konsumenten verstärkt Anreize, online zu kaufen. Branchen wie u. a. Textilien und Bekleidung sowie Möbel und Einrichtungsgegenstände verzeichneten deutliche Umsatzrückgänge. Positiv entwickelten sich hingegen die Umsätze bei Apotheken und dem sonstigen Einzelhandel, zu dem beispielsweise Fahrräder und Bücher zählen.

Umsatz des Einzelhandels in konstanten Preisen (real)

Messzahlen 2015=100

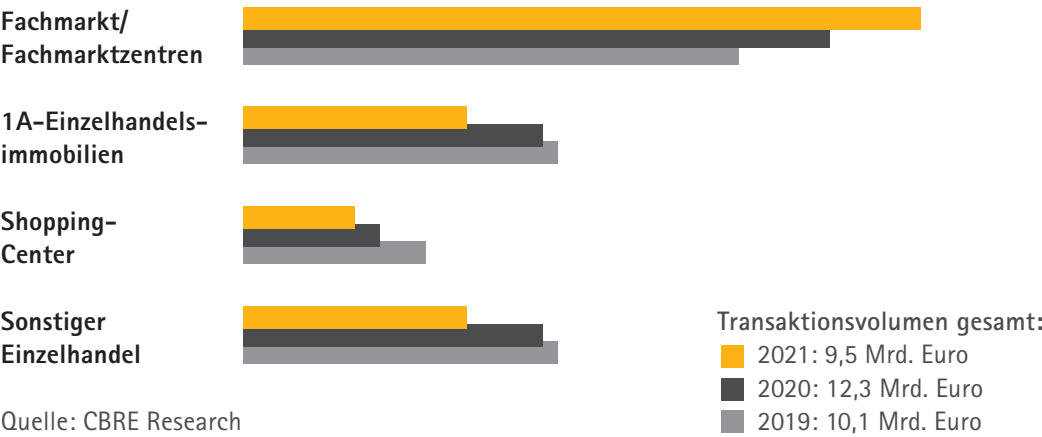


Einzelhandelsvermietungsmarkt zieht an

Der Einzelhandelsvermietungsmarkt in Innenstadtlagen konnte sich gemäß den Berechnungen des Investmentmaklers JLL im Jahr 2021 positiv entwickeln. Mit einem Gesamtergebnis von 434.600 m² wurde der Vorjahreswert um rund 13 Prozent übertroffen. Erneut waren die Mieter aus dem Segment Gastronomie/Lebensmittel am aktivsten, gekennzeichnet durch Expansionsbestrebungen der großen deutschen Lebensmitteleinzelhändler. Auf den Plätzen zwei und drei der Vermietungsstatistik folgten die Segmente Textil bzw. Gesundheit/Beauty. Trotz der andauernden Pandemie war in den Top-9-Städten kein nennenswerter Anstieg der Verfügbarkeitsquote bei den Einzelhandelsflächen zu verzeichnen.

Anteil Transaktionsvolumen nach Nutzungsart

in Mrd. Euro



Produktmangel bei Lebensmittel-, Bau- und Fachmärkten

Der deutsche Einzelhandelsimmobilienmarkt verzeichnete 2021 gemäß den Angaben des Investmentmaklers CBRE einen Rückgang des Investitionsvolumens um rund 22 Prozent auf 9,5 Mrd. Euro. Die Portfolioquote sowie der Marktanteil internationaler Käufer verringerten sich ebenfalls, Letzterer von 58 Prozent auf 32 Prozent.

Der Umsatzrückgang begründete sich laut CBRE im Ausbleiben von großvolumigen Anteils- und Unternehmensübernahmen, die zuvor das Jahr 2020 noch maßgeblich geprägt hatten. Demgegenüber war eine konstant hohe Nachfrage nach relativ kleinvolumigen Fach-, Bau- und Lebensmittelmärkten sowie lebensmittelgeankerten Objekten zu verzeichnen. Die hohe Nachfrage konnte allerdings nicht voll durch das Angebot abgedeckt werden.

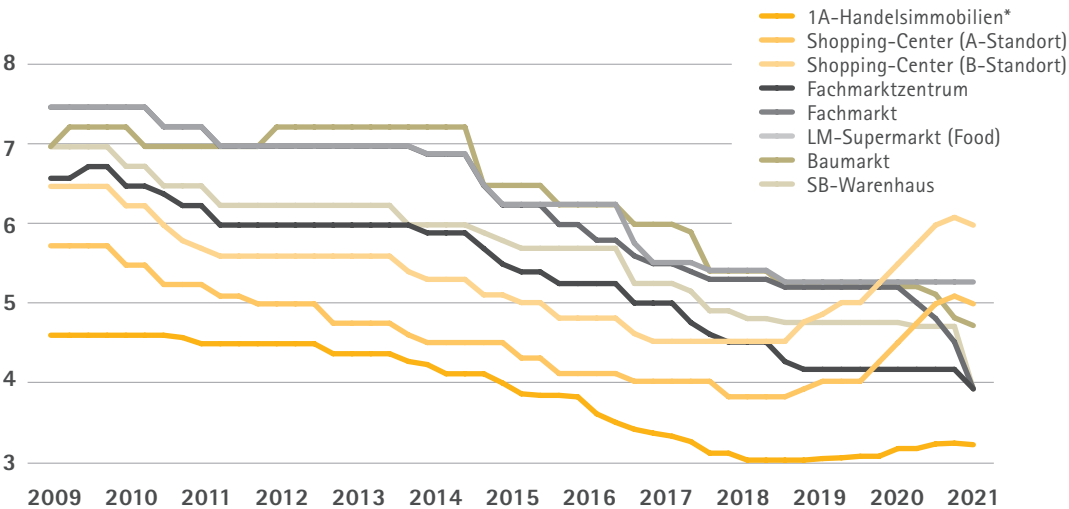
Insgesamt entfielen laut CBRE rund 60 Prozent des Transaktionsvolumens bzw. 5,7 Mrd. Euro auf Fachmarktobjekte und Fachmarktzentren (Vorjahr: 52 Prozent). Hiervon waren 2,4 Mrd. Euro den Lebensmittelmärkten – beispielsweise Discounter, Super- und Verbrauchermärkte sowie SB-Warenhäuser – zuzuordnen. Auf innerstädtische Geschäftshäuser in Top-Lagen entfiel ein Transaktionsvolumen von knapp 1,9 Mrd. Euro bzw. ein Anteil von 20 Prozent (Vorjahr: 27 Prozent). Die weiteren Segmente Shopping-Center und Sonstiger Einzelhandel lagen mit jeweils rund 10 Prozent Marktanteil deutlich dahinter.

Kaufpreise für Handelsimmobilien ziehen an

Die Renditeentwicklung per Jahresende 2021 war gemäß CBRE in allen Einzelhandelssegmenten rückläufig. Bei Lebensmittelmärkten und Fachmarktzentren sanken die Spitzenrenditen auf jeweils 3,6 Prozent (Vorjahr: 4,8 Prozent bzw. 4,15 Prozent). Baumärkte gaben bei der Spitzenrendite um 0,8 Prozentpunkte auf 4,3 Prozent nach. Die Spitzenrenditen von Geschäftshäusern in den Hauptgeschäftsstraßen lagen im Durchschnitt der Top-7-Städte bei 3,19 Prozent (Vorjahr: 3,29 Prozent). Shopping-Center an A-Standorten wiesen zum Jahresende eine Spitzenrendite von 4,85 Prozent (Vorjahr: 5,0 Prozent) auf und an B-Standorten waren es 5,9 Prozent (Vorjahr: 6,0 Prozent).

Entwicklung Spitzenrenditen Handelsimmobilien

Angaben in Prozent



Quelle: CBRE Research

* Durchschnittliche Nettoanfangsrenditen von Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München

Privatanleger setzen auf Immobilien

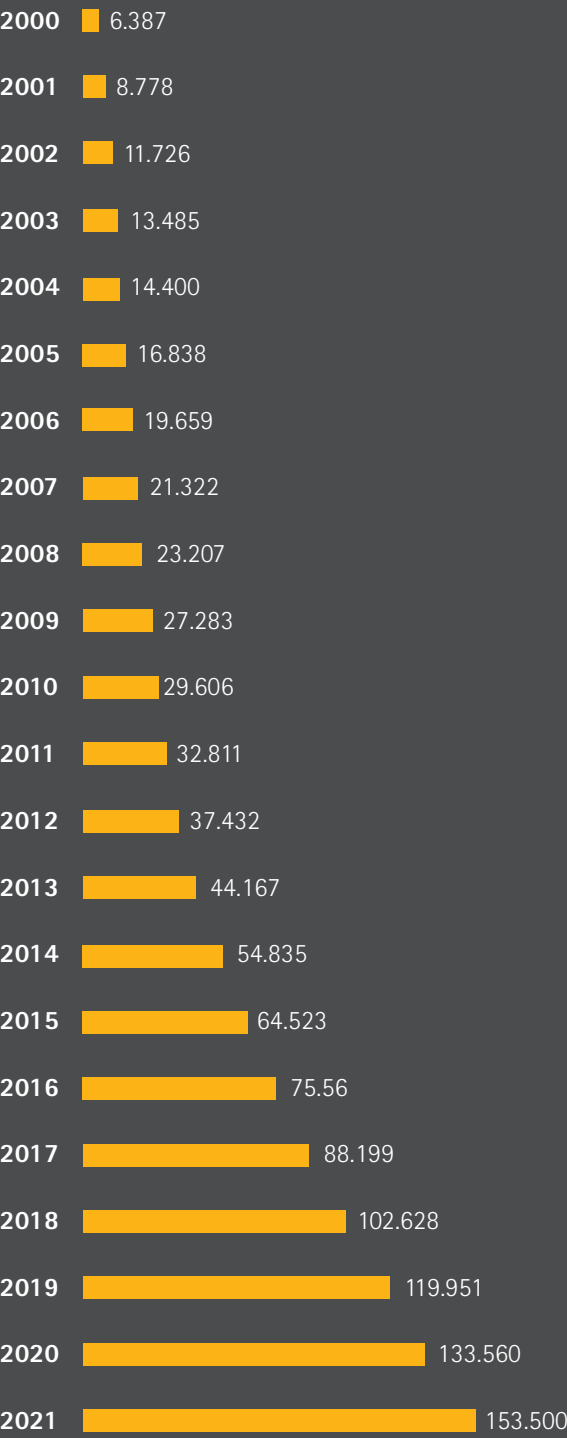
Wie die Ratingagentur Scope mitteilte, ging das prospektierte Angebotsvolumen im Markt für geschlossene Publikums-AIFs 2021 von 839 Mio. Euro auf 764 Mio. Euro zurück. Dieses Volumen verteilte sich auf 24 geschlossene Publikums-AIFs, die von der BaFin im abgelaufenen Jahr neu zugelassen wurden (Vorjahr: 32). Die aufgelegten Fonds investierten überwiegend in die Assetklasse Immobilien. Der Immobilienanteil am Emissionsvolumen belief sich auf rund 64 Prozent (Vorjahr: 70 Prozent). Die zweitstärkste Assetklasse waren Private-Equity-Fonds mit einem Anteil von rund 23 Prozent (Vorjahr: 23 Prozent).

Hohe Zuflüsse bei Immobilien-Spezialfonds

Die institutionellen Anleger haben im Jahr 2021 ihre indirekten Immobilieninvestments erneut deutlich ausgebaut. Gemäß der Kapitalmarktstatistik der Deutschen Bundesbank verzeichneten die deutschen Immobilien-Spezialfonds Netto-Mittelzuflüsse in Höhe von 14,1 Mrd. Euro (Vorjahr: 10,5 Mrd. Euro). Das im Segment der deutschen Immobilien-Spezialfonds angelegte Vermögen belief sich zum Ende des Jahres 2021 auf insgesamt 153,5 Mrd. Euro. Gegenüber dem Vorjahr (133,6 Mrd. Euro) war dies ein deutlicher Zuwachs von 14,9 Prozent (siehe Grafik Seite 31).

Entwicklung Fondsvermögen offene Immobilien-Spezialfonds in Deutschland seit 2000

Fondsvermögen in Mio. Euro



Quelle: Kapitalmarktstatistik der Deutschen Bundesbank

Für den deutschen Einzelhandel erwartet der HDE einen Umsatzanstieg für 2022 von nominal 3 Prozent.

Ausblick 2022: Günstiges Marktumfeld

Die Bundesregierung rechnet in ihrem Jahreswirtschaftsbericht 2022 mit einem realen Wirtschaftswachstum von 3,6 Prozent. Anhaltende Probleme im internationalen Lieferverkehr und die noch nicht beendete Coronapandemie werden in diesem Zusammenhang als schwer einschätzbare Belastungsfaktoren genannt, die das Eintreffen der Prognose beeinträchtigen könnten.

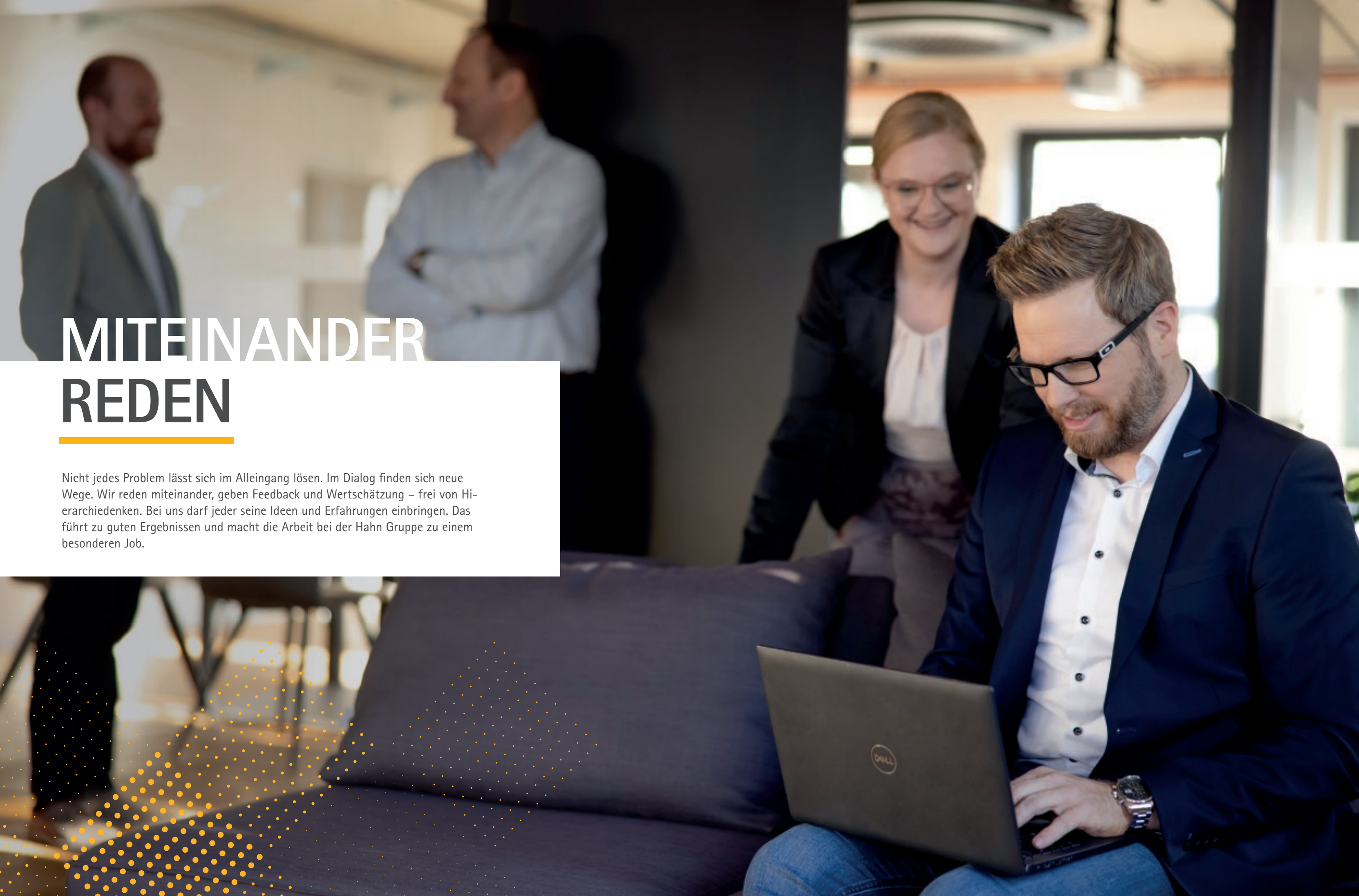
Beim Arbeitsmarkt sollte sich die Erholung gemäß Einschätzung der Bundesregierung weiter fortsetzen. Das Vorkrisenniveau der Erwerbstätigkeit vom vierten Quartal 2019 dürfte unter diesen Voraussetzungen Mitte des Jahres 2022 wieder erreicht werden. Für den deutschen Einzelhandel erwartet der HDE einen Umsatzanstieg von nominal 3 Prozent.

Die weltweit gute Konjunktorentwicklung wird allerdings von einer steigenden Inflationsrate begleitet. Die Prognose des Jahreswirtschaftsberichts für 2022 beläuft sich auf 3,3 Prozent. Nachdem die amerikanische Notenbank bereits Zinserhöhungen angekündigt hat, schloss die EZB im Februar 2022 ebenfalls Zinserhöhungen noch in diesem Jahr nicht mehr gänzlich aus, sodass gegenüber 2021 mit voraussichtlich moderat steigenden Finanzierungskosten zu rechnen ist.

Für die Gewerbeimmobilien-Investmentmärkte sind die Vorzeichen für 2022 günstig. Die Investitionsbereitschaft der Anleger ist weiterhin hoch. Für das Segment der Fach- und Lebensmittelmärkte rechnen die Experten des Investmentmaklers CBRE mit einer Fortsetzung der Renditekompression und einer äußerst starken Nachfrage. Die Investmentexperten von BNP Paribas erwarten 2022 selbst bei leicht steigenden Zinsen immer noch sehr günstige Finanzierungsbedingungen, sodass Immobilieninvestitionen unter Chance-Risiko-Aspekten weiterhin attraktiv bleiben sollten.

MITEINANDER REDEN

Nicht jedes Problem lässt sich im Alleingang lösen. Im Dialog finden sich neue Wege. Wir reden miteinander, geben Feedback und Wertschätzung – frei von Hierarchiedenken. Bei uns darf jeder seine Ideen und Erfahrungen einbringen. Das führt zu guten Ergebnissen und macht die Arbeit bei der Hahn Gruppe zu einem besonderen Job.



HAHN IMMOBILIENFONDS

Mit ihrer BaFin-lizenzierten Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert managt die Hahn Gruppe ein Investmentvermögen von über 3 Mrd. Euro für institutionelle Investoren und private Anleger. Hahn bietet maßgeschneiderte Fondskonzepte, die eine große Bandbreite von Anleger-typen, Risikoklassen und Laufzeiten abdecken. Das Produktportfolio reicht von offenen Spezial-AIFs über Individualfonds und Club Deals bis Publikums-AIFs und Private Placements.

BaFin-lizenzierte Kapitalverwaltungs-gesellschaft DeWert

Im Jahr 2013 wurde mit dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) ein gesetzlicher Rahmen für die Auflage und das Management von Investmentvermögen geschaffen, um den Anlegern eine größere Transparenz und mehr Anlegerschutz zu bieten. 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 inländischen Spezial-AIFs (offen und geschlossen) sowie geschlossenen Publikums-AIFs.

Investmentangebote für institutionelle Anleger

Seit 2008 managt die Hahn Gruppe Immobilienfonds für in-stitutionelle Anleger. Den Anfang machte der gemeinsam mit der LRI Invest S.A. gegründete HAHN FCP-FIS – German Retail Fund. Der vollständig platzierte Luxemburger Spezialfonds zählt mit einem Bruttoinvestitionsvolumen von über 500 Mio. Euro, die in großflächige Einzelhandelsimmobilien investiert sind, auch heute noch zu den größten institutionellen Fonds dieser Assetklasse. Seitdem hat die Hahn Gruppe sowohl offene als auch geschlossene Spezial-AIFs aufgelegt. Das Fondsgeschäft mit institutionellen Anlegern ist mittlerweile gruppenweit auf ein Volumen von über 2 Mrd. Euro angewachsen.

Im Geschäft mit institutionellen Kunden gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten, ein Investment zu strukturieren. Die Hahn Gruppe verfügt über die erforderlichen übergreifenden Kompe-tenzen, um für ihre Investoren nachhaltig ertragsstarke Invest-ments zu konzipieren und diese mit hauseigenen Experten über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg zu managen. Unsere Fondsexperten stellen die Risikoklassen, Fondslaufzeiten und Fremdkapitalquoten individuell auf die Investmentziele der je-weiligen Investorengruppe ab.

Institutionelle Investmentlösungen

Offene Spezial-AIFs

- Diversifizierte Immobilienportfolios
- Professionelle bzw. semiprofessionelle Investoren
- Feste Anlagebestimmungen, die sich an den gleichgerichteten Interessen der Investoren orientieren
- Zeichnungssummen ab 10 Mio. Euro

Club Deals

- Einzelinvestments oder Portfolios
- Offener oder geschlossener Spezial-AIF; Investmentgesellschaft
- Homogener Kreis professioneller Investoren
- Gemeinsames Anlageziel
- Zeichnungssummen ab 25 Mio. Euro

Individualmandate

- Einzelinvestments oder Portfolios
- Offener oder geschlossener Spezial-AIF
- Großinvestor oder Investorenverbund
- Maßgeschneidertes, individuelles Anlageziel
- Zeichnungssummen ab 100 Mio. Euro

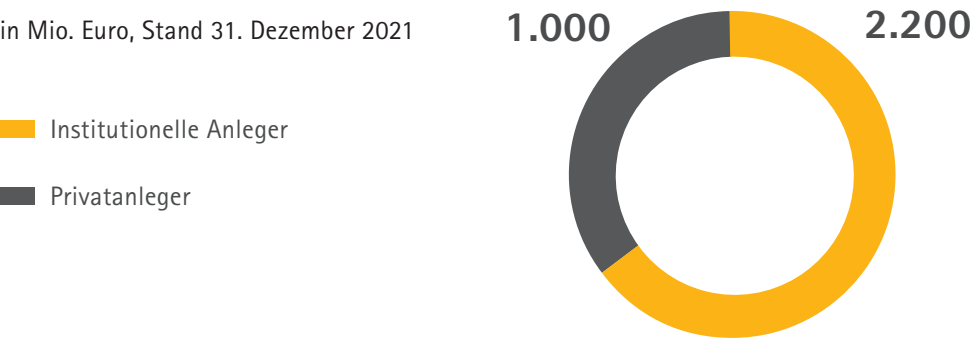
Die institutionellen Immobilienfonds der Hahn Gruppe weisen im nationalen Fonds-Benchmarking in ihrer Assetklasse teil-weise deutlich überdurchschnittliche Renditen auf. So konnten 2021 – selbst vor dem Hintergrund einer konservativen Bewer-tungspolitik – teilweise zweistellige Total Returns für einzelne Fondsvehikel erzielt werden. Auch für die Zukunft sind die Port-folios der institutionellen Immobilienfonds gut aufgestellt, um nachhaltig attraktive Renditen zu erwirtschaften.

Publikumsfonds für Privatkunden

Die Hahn Gruppe hat seit ihrer Gründung bereits 187 Immo-bilien-Investmentvermögen für vermögende Privatkunden und semiprofessionelle Anleger aufgelegt. Dabei handelt es sich um 157 Publikumsfonds, 28 Private Placements und 2 §6b/6c-EStG-Rücklagen-Fonds. Mit den 109 Publikumsfonds, die bis-her per Ende 2020 veräußert wurden, erzielten unsere Anleger

Investorengruppen

in Mio. Euro, Stand 31. Dezember 2021



Aufgelegte institutionelle Investmentvehikel

Kategorie	Bezeichnung	Investmentvermögen	Assetklasse
FCP nach Luxemburger Recht	HAHN German Retail Fund I	510 Mio. Euro	Handelsimmobilien
	HAHN German Retail Fund II	365 Mio. Euro	Handelsimmobilien
Offene Spezial-AIFs	HAHN German Retail Fund III	350 Mio. Euro	Handelsimmobilien
	HAHN German Retail Fund IV	50 Mio. Euro	Handelsimmobilien
	Geschlossene Spezial-AIFs sowie Club Deals	925 Mio. Euro	Handelsimmobilien oder Mixed-Use-Immobilien
Individualmandate und Club Deals			

einen durchschnittlichen Vermögenszuwachs nach Steuern von 5,6 Prozent jährlich. Im Januar 2015 legte die Hahn Gruppe über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert ihren ersten BaFin-regulierten geschlossenen Publikums-AIF auf.

Die unter der Marke Pluswertfonds aufgelegten geschlosse-nen Publikumsfonds richten sich an gut informierte und ver-mögende Privatanleger, die üblicherweise sehr diversifiziert investieren. Mit durchschnittlichen Zeichnungen in Höhe von nahezu 100.000 Euro liegen die Beteiligungssummen für die Anlageklasse der geschlossenen Sachwertinvestments über-durchschnittlich hoch. Die Mindestzeichnungssummen für die Publikumsfonds liegen in der Regel bei 20.000 Euro bzw. bei 200.000 Euro für Private Placements.

Die Leistungsbilanz der Hahn Gruppe als Anbieter von Immo-bilien-fonds weist bei den bisher aufgelösten Fondsvermögen einen durchschnittlichen jährlichen Vermögenszuwachs nach Steuern in Höhe von 5,6 Prozent* auf.

Performance Publikumsfonds für Privatanleger

Aufgelegte Publikumsfonds für Privatanleger	187
Anzahl Kunden/Privatanleger	rund 3.400
Anzahl laufende Zeichnungen	rund 6.100
Aufgelöste Publikumsfonds	109
Durchschnittliche Laufzeit der aufgelösten Investmentvermögen	15,3 Jahre
Summe der Gesamtrückflüsse inkl. Schlusszahlung nach Steuern auf Investorenebene bezogen auf das eingezahlte Eigenkapital	181,2 Prozent
Durchschnittlicher jährlicher Vermögenszuwachs nach Steuern	5,6 Prozent*

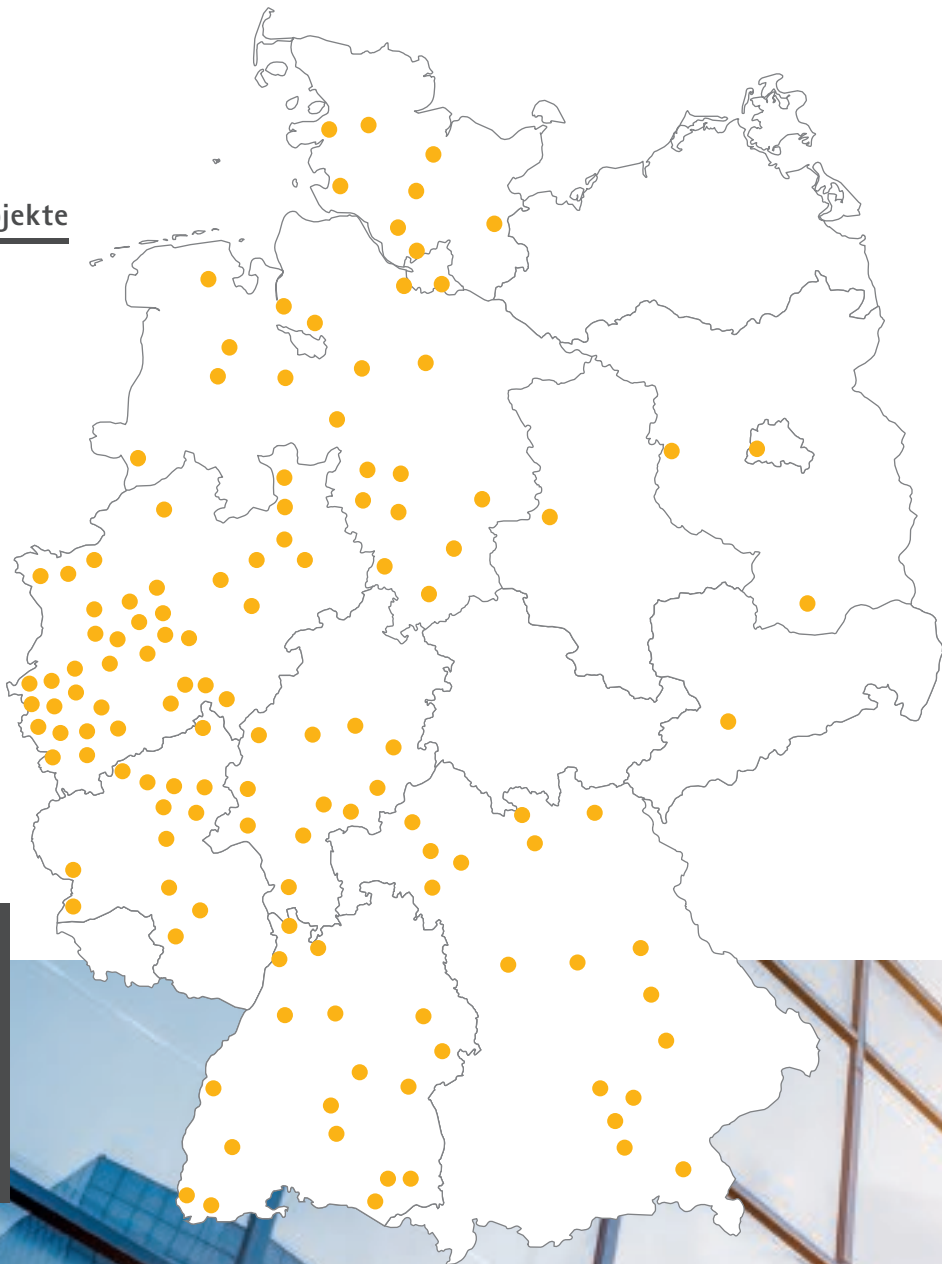
* Summe aller Ausschüttungen zzgl. Schlusszahlung abzgl. Kapitaleinsatz (ohne Agio), dividiert durch die Laufzeit bis zur Auflösung; bei angenommenem Spitzensteuersatz von 50 Prozent.

VERWALTETES IMMOBILIENVERMÖGEN

Die Hahn Gruppe verwaltete Ende 2021 an rund 140 Standorten ein Immobilienvermögen von über 3 Mrd. Euro für ihre Investoren. Rund 1,5 Mio. m² Mietfläche erwirtschaften ein jährliches Mietvolumen von ca. 180 Mio. Euro. Die großen Hauptmieter setzen sich überwiegend aus führenden, international tätigen Einzelhandelskonzernen zusammen, die den Lebensmittel- und Nicht-Lebensmittelbereich abdecken. Diese Unternehmen verfügen grundsätzlich über eine sehr gute Bonität und gehen langfristige Mietverträge mit Laufzeiten von über 10 Jahren ein. Die Vermietungsquote lag zum 31. Dezember 2021 bei über 98 Prozent.

Standorte – 137 verwaltete Objekte

Stand 31.12.2021



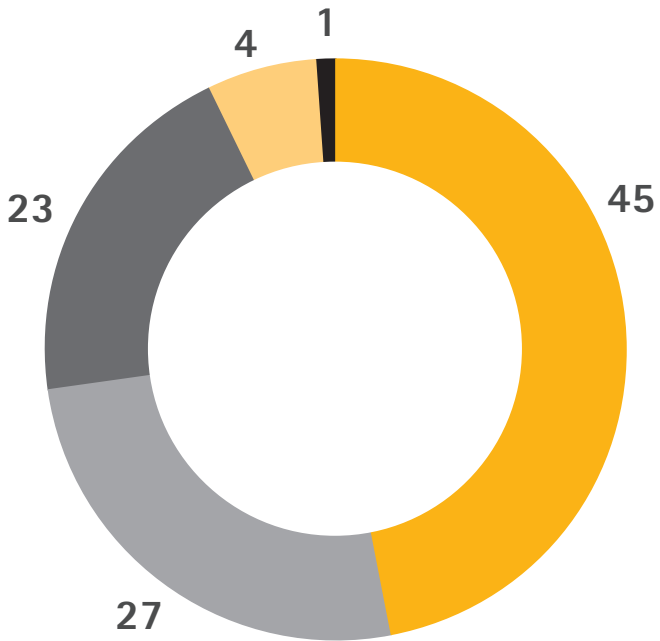
Mrd. Euro verwaltet die Hahn Gruppe zum Jahresende 2021 für ihre Investoren.

3,2

Unterteilung Immobilienportfolio

Basis Mietfläche in Prozent

- 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

	2021	2020	2019	2018
Vermietungsquote in Prozent	98	98	98	98
Verwaltete Mietfläche in Mio. m ²	1,495	1,540	1,610	1,660
Verwaltetes jährliches Mietvolumen in Mio. Euro	179,1	178,7	177,1	182,1
Immobilienstandorte	137	144	145	153
Assets under Management in Mrd. Euro	3,2	3,1	3,0	2,7
Vermietungsleistung in m ²	126.000	113.000	93.000	120.000

Mio. Euro Mietvolumen generieren unsere Standorte jährlich.

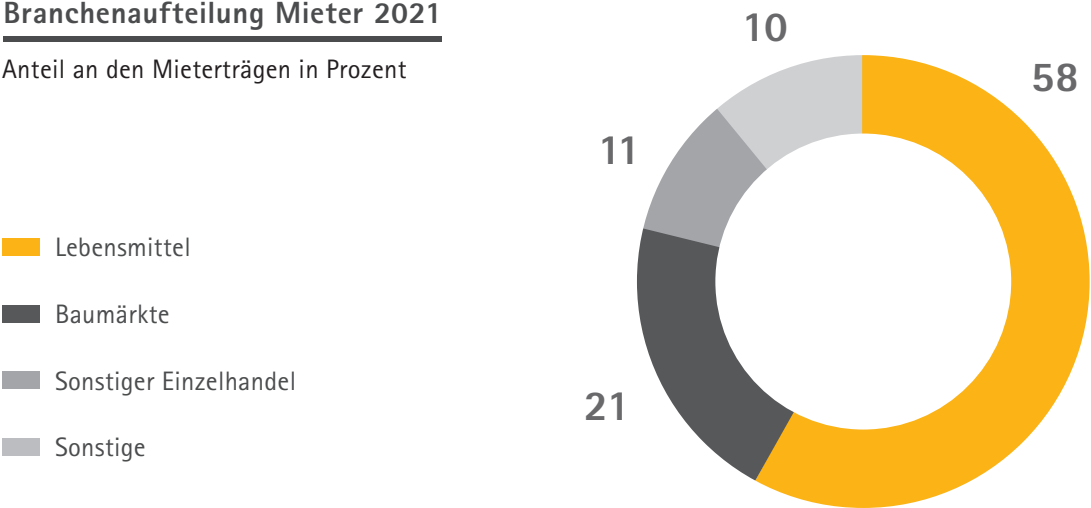
179

Jahre durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge (WAULT)

8

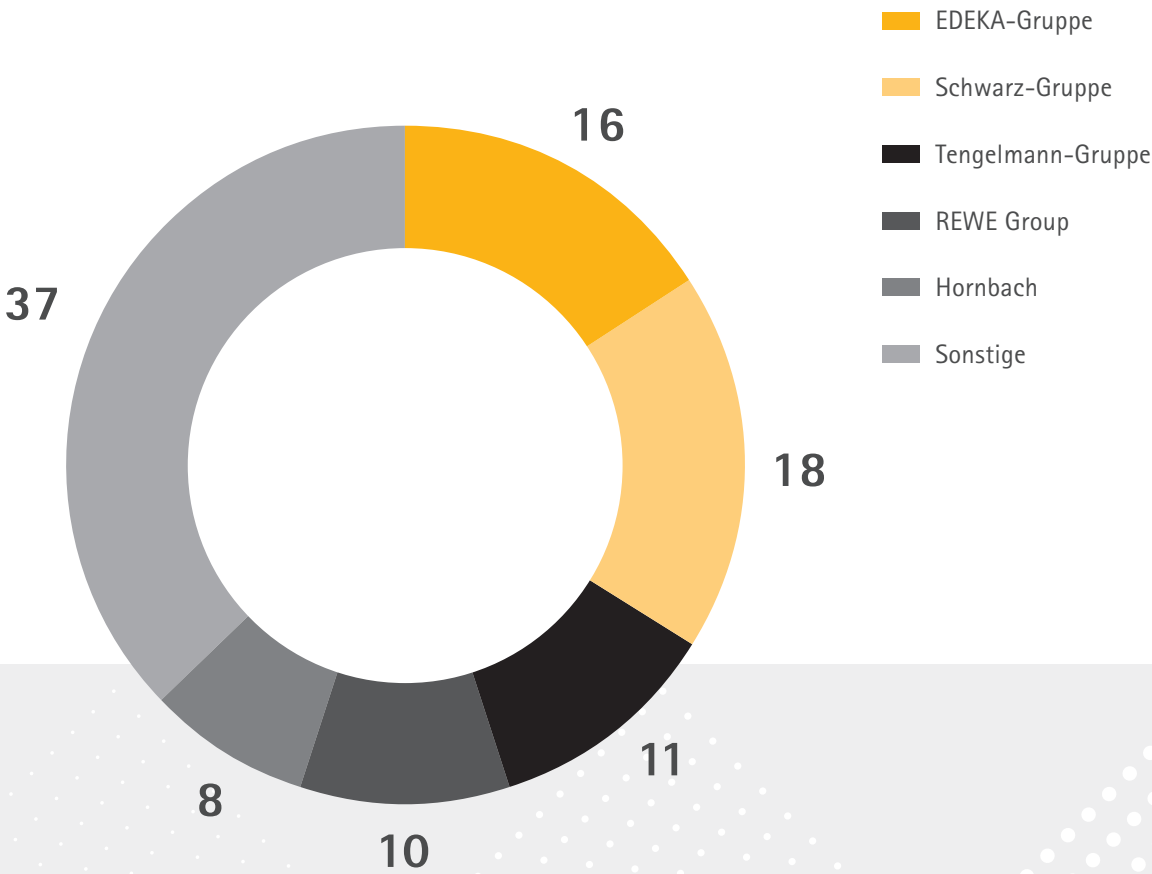
Branchenaufteilung Mieter 2021

Anteil an den Mieterträgen in Prozent



Mieterportfolio 2021

Anteil der Mietflächen in Prozent



Bedeutende Immobilienstandorte der Hahn Gruppe

Name Objekt	Baujahr/ Modernisierung	Mietfläche	Objekttyp	Ankermieter	Erwerb
Bodensee-Center Friedrichshafen	2002	39.500 m²	Fachmarktzentrum	Kaufland, OBI	2003
Killesberghöhe Stuttgart	2012	16.600 m²	Mixed-Use-Immobilie	EDEKA, ALDI	2019
Kaiserwiesen Fulda	2004	35.200 m²	Fachmarktzentrum	OBI, tegut...	2004
Eppendorf-Center Hamburg	1957/2014	17.900 m²	Mixed-Use-Immobilie	Stadt Hamburg, TK Maxx	2020
ALEX-Center Regensburg	2007	18.000 m²	Fachmarktzentrum	Kaufland	2011
Sterkrader Tor Oberhausen	2006	20.100 m²	Fachmarktzentrum	EDEKA	2005
City Markt Center Mönchengladbach	2002/2006	21.500 m²	Mixed-Use-Immobilie	EDEKA	2021
Kaufpark Bamlerstraße Essen	1960 / 2016	19.100 m²	Fachmarktzentrum	Kaufland, ALDI	2008
Rawe-Ring-Center Nordhorn	2007	23.400 m²	Fachmarktzentrum	Kaufland	2008
Hannover-Garbsen	1985/2019	18.500 m²	Fachmarktzentrum	Kaufland, TK Maxx	2015

Killesberghöhe
Stuttgart



City Markt Center
Mönchengladbach



A photograph of three business professionals standing in a modern office with large windows. On the left, a man in a dark blue suit and white shirt is smiling broadly. In the center, a woman with blonde hair, wearing a dark blue dress, is also smiling. On the right, another man in a dark blue suit and white shirt is looking towards the camera with a slight smile. The background shows the office's architecture with white brick walls and large glass windows.

ÜBER MORGEN HINAUSDENKEN

Wir investieren mit einem sehr langfristigen Horizont. Dafür müssen wir uns viele Gedanken über die Zukunft machen und frühzeitig auf Entwicklungen reagieren. Ein guter Vermietungsstand allein reicht nicht aus. Wichtig ist es, bereits heute am Konzept für die Weitervermietung bzw. Weiterentwicklung des Standortes zu arbeiten. Unser Ziel sind faire Mietverträge, langfristig zufriedene Mieter und hohe Besucherfrequenzen vor Ort. Das schafft Werte.

UNTERNEHMERISCHE VERANTWORTUNG

Die Hahn Gruppe steht seit vier Jahrzehnten für die Wahrnehmung unternehmerischer Verantwortung. Wir engagieren uns und sind in stetiger Interaktion mit einer Vielzahl von Anspruchsgruppen. Besonders wichtig sind uns dabei die Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte in der Wertschöpfungskette unserer Immobilien.



Nachhaltigkeitsorganisation

Wir orientieren uns an den drei komplementär wirkenden Dimensionen Ökologie, Gesellschaft und Ökonomie. Unser Handeln ist geprägt von Verantwortung, Fairness/Respekt und Langfristigkeit gegenüber unseren Stakeholdern. Eine ausgewogene Balance zwischen den drei Nachhaltigkeitsdimensionen und deren stringente Berücksichtigung in unseren unternehmerischen Entscheidungsprozessen ermöglichen uns eine nachhaltige Entwicklung.

Zu den wesentlichen Stakeholdern der Hahn Gruppe zählen Investoren und Anleger, Aktionäre, Mitarbeiter, Mieter, die Gesellschaft, Städte und Gemeinden, Lieferanten und Dienstleister sowie Fremdkapitalgeber. Wir befinden uns mit allen Stakeholdergruppen in einem engen Dialog und beabsichtigen, diesen Dialog durch regelmäßige Befragungen in Zukunft weiter zu systematisieren und auszubauen.

Seit 2020 ist der Wirkungsbereich Nachhaltigkeit fest in der Unternehmensorganisation verankert. Die Verantwortung für Nachhaltigkeit ist beim Vorstand angesiedelt. Ein Nachhaltigkeitsausschuss setzt sich neben dem Vorstand aus Vertretern wichtiger Fach- und Zentralbereiche zusammen. Dieser koordiniert und steuert die strategischen Nachhaltigkeitsaufgaben sowie die Implementierung von Nachhaltigkeitskriterien auf der Unternehmensebene. Darüber hinaus beschäftigt sich der Nachhaltigkeitsausschuss mit den zukünftigen Entwicklungen der sozialen, ökonomischen und ökologischen Faktoren.

In diesem Zusammenhang werden Trends und Entwicklungen antizipiert, um möglichen Risiken frühzeitig entgegenwirken zu können. Übergeordnete ESG-Zielsetzungen und Maßgaben sind in der Unternehmensstrategie verankert und zugleich Bestandteil der jährlichen Unternehmens- und Bereichsziele. Im Rahmen fortlaufender Reviews erfolgt eine regelmäßige Abstimmung über den Status quo bereits laufender bzw. initiiert ESG-Projekte. Sollten bei der kontinuierlichen Evaluierung Abweichungen von den definierten Nachhaltigkeitszielen bzw. Projektzielen vorliegen, so werden auf Ebene des Nachhaltigkeitsausschusses entsprechende Lösungsansätze bzw. Maßnahmen evaluiert und initiiert.

Hahn Nachhaltigkeitsagenda

Der Nachhaltigkeitsansatz der Hahn Gruppe verfolgt eine langfristige Agenda mit maßvollen Zwischenzielen, die zu einer nachhaltigen Optimierung unseres Handelns sowie zu einer ganzheitlichen Verbesserung der ESG-Konformität beitragen sollen. Unter Zuhilfenahme einer auf Stakeholderbefragungen basierenden Nachhaltigkeits-Wesentlichkeitsmatrix sind individuelle, beeinflussbare Parameter für die drei Nachhaltigkeitsdimensionen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung identifiziert worden. Daraus wurden eigenständige Teilprojekte abgeleitet, die jeweils weiterführend von Projektteams bearbeitet werden.

Die primäre Zielsetzung der Nachhaltigkeitsprojekte lautet, der unternehmerischen, ökologischen und sozialen Verantwortung gerecht zu werden und einen unterstützenden Beitrag zur Entwicklung des Unternehmens zu leisten. Zu den Nachhaltigkeitsaktivitäten zählen u. a. die Initiierung sozialer Projekte und Fördermaßnahmen, die Reduktion von beeinflussbaren CO₂-Emissionen sowie die Optimierung von Ressourcenverbräuchen an unseren Bestandsobjekten.

Dimension Umweltschutz – ökologische Verantwortung

Im Bereich Umweltschutz und ökologische Verantwortung streben wir eine ganzheitliche Verringerung des CO₂-Fußabdrucks unseres Bestandsportfolios sowie die Förderung einer Kreislaufwirtschaft (bspw. durch Abfallmanagement, Baustoffauswahl, Büromaterialien etc.) an. Die Maßnahmen sollen zur Optimierung der Ressourcen- und Energieeffizienz innerhalb der Wertschöpfungskette unserer gemanagten Immobilien beitragen. Diese Prämissen gelten ebenfalls für Projektentwicklungen und Revitalisierungsmaßnahmen. Des Weiteren verfolgen wir den Ausbau von E-Mobilitätsinfrastruktur durch die Installation von E-Ladesäulen an unseren Handelsstandorten. Zur regenerativen Stromerzeugung prüfen wir die Ausweitung großflächiger Photovoltaikanlagen auf Dachflächen. Mittelfristig planen wir die Konzeption eines im Sinne der EU-Offenlegungsverordnung konformen Investmentprodukts.

Fokusthemen:

- Klimaverträglichkeit (ökologischer Fußabdruck)
- Förderung Kreislaufwirtschaft (Wasserverbrauch, Abfallmanagement)
- Umweltverträgliches Bauen/Revitalisieren
- Ressourcen- und Energieeffizienz
- ESG-Investmentfonds
- Förderung E-Mobilität und nachhaltige Gestaltung der unternehmensbezogenen Mobilität und Biodiversität/ Umweltqualität

Dimension Soziales und Gesellschaft

Im Rahmen unserer sozialen Verantwortung stehen die kontinuierliche und individuelle Mitarbeiterentwicklung, der Mitarbeiterdialog sowie die Gewährleistung von Diversität, Chancengleichheit und Gesundheit im Vordergrund. Die Förderung der Zusammenarbeit und Kommunikation mit unseren Stakeholdern erfolgt über Befragungen, Feedback und Dialogformate.

Fokusthemen:

- Soziale Verantwortung und Engagement
- Digitalisierungskonzept
- Mitarbeiterentwicklung und Weiterbildungsförderung
- Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz
- Diversität, Vielfalt und Chancengleichheit
- Work-Life-Balance/flexibles Arbeiten





ARBEITEN BEI DER HAHN GRUPPE

Unsere engagierten und kompetenten Mitarbeitenden sind die Basis unseres langjährigen Erfolges. Wir bieten ihnen ein leistungsorientiertes Umfeld sowie eine vertrauensvolle und werteorientierte Zusammenarbeit.

Dimension Unternehmensführung

Unsere Unternehmensführung beinhaltet u. a. die Einhaltung von Compliance, Datenschutz und gesetzlichen Bestimmungen, insbesondere der EU-Taxonomie. Dazu zählt unter anderem die Implementierung von Transparenz und Reporting-Anforderungen sowie die Erarbeitung von ESG-orientierten Miet- und Dienstleistungsverträgen. Durch sogenannte „grüne“ Mietverträge (Green Leases) können Anreize geschaffen werden, die ESG-Konformität einer Immobilie in partnerschaftlicher Kooperation voranzutreiben, um zum Beispiel auf erneuerbare Energiequellen umzusteigen und den eigenen Energieverbrauch zu reduzieren.

Fokusthemen:

- Compliance
- Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen
- Datenschutz
- Dialog und Transparenz gegenüber verschiedenen Interessengruppen
- Langfristige finanzielle Stabilität
- Immobilienfonds, Immobilienobjekte, Nachhaltigkeitszertifizierungen/Benchmarking
- Strategische Partnerschaften
- ESG-orientierte Miet- und Dienstleistungsverträge

Erfahren Sie mehr über die Nachhaltigkeitsaktivitäten der Hahn Gruppe im Konzern-Nachhaltigkeitsbericht 2021/22 unter www.hahnag.de.

Förderung E-Mobilität

Am 2. September 2021 wurde im Vorfeld der Internationalen Automobil Ausstellung (IAA) in München gemeinsam mit der EnBW unser größter Ladepark in Unterhaching auf dem Parkplatz eines EDEKA-Marktes eröffnet. Das dortige Ladeangebot umfasst zehn Ladesäulen mit insgesamt 20 Ladepunkten der stärksten Leistungsklasse und einer Ladeleistung von jeweils bis zu 300 Kilowatt (kW), sodass E-Autos in nur fünf Minuten mit 100 Kilometern Reichweite geladen werden können. Durch die großflächige Überdachung sind die Nutzer vor Regen und Witterung geschützt. Das Dach ist zudem klimagerecht mit einer großflächigen Photovoltaikanlage ausgestattet. Die fünf verbauten Solarmodule können eine Leistung von bis zu 46 Kilowatt erzeugen.

CO₂-neutrale Energieversorgung

Seit 2020 beziehen wir für unser Verwaltungsgebäude in Bergisch Gladbach und rund 150 Energie-Lieferstellen ausschließlich Ökostrom und CO₂-neutrales Erdgas. Dies betrifft alle Flächen unserer Hauptverwaltung sowie die Allgemein- und Nebenflächen unserer verwalteten Handelsimmobilien, bei denen wir als Immobilien Manager unmittelbar Einfluss nehmen können. Der Strombezug wurde auf Real Estate Green Power LEED-Premium-Strom aus erneuerbaren Energien umgestellt und beim Erdgasbezug (Carbon Free Gas Premium) werden Kompensationsleistungen durch zertifizierte Klimaschutzprojekte geleistet.

In einem vom Wandel geprägten Marktumfeld nimmt die Notwendigkeit stetig zu, Arbeitnehmer zu gewinnen, die Veränderungen nicht nur begleiten, sondern aktiv mitgestalten möchten. Unsere Personalstrategie zielt darauf ab, die entsprechenden Talente an das Unternehmen zu binden, sie zu motivieren und zu entwickeln. Unser Leitbild stellt dabei das Fundament für die Zusammenarbeit und die gemeinsame Identifikation mit der Hahn Gruppe dar.

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, Loyalität, Verantwortung, Kundenorientierung und Zusammenarbeit, Leistungsorientierung und Offenheit. Sie werden auf allen Hierarchieebenen gelebt und sind das Fundament unserer Unternehmenskultur.

Attraktiver Arbeitgeber

Im Jahr 2021 hat die Hahn Gruppe eine konzernweite Analyse der Mitarbeiterzufriedenheit in Kooperation mit dem Priotas Institut, Köln, durchgeführt. Die Beteiligungsquote lag bei 76 Prozent. Im Vergleich zu der letzten Befragung aus dem Jahr 2018 haben sich die Resultate nochmals verbessert. Der Fokus lag auf den Themengebieten Motivation, Verbundenheit, Strategie, Kommunikation, Führung, Zusammenarbeit, Arbeitsbedingungen sowie Personalentwicklung.



Im Ergebnis ist die Verbundenheit mit dem Unternehmen in den vergangenen drei Jahren weiter angewachsen: 84 Prozent der Befragten würden sich auf jeden Fall wieder bei der Hahn Gruppe bewerben (2018: 71 Prozent), nur 2 Prozent würden dies in jedem Fall nicht tun (2018: 7 Prozent). In den Feldern Kommunikation und Zusammenarbeit lagen wir in etwa auf dem Niveau der letzten Befragung. Hier zählt sich aus, dass wir auch während der Coronapandemie durch virtuelle Info-Veranstaltungen und Regelkommunikation in engem Kontakt mit den Mitarbeitenden geblieben sind. Dieser Treiber trifft auch auf die Vermittlung der Unternehmensstrategie zu, die 2021 sogar präsenter bei den Mitarbeitenden war als noch im Jahr 2018. Nicht zuletzt wurden die Arbeitsbedingungen positiver wahrgenommen als noch 2018.

Personalentwicklung und Förderung

Das umfassende Management von Immobilien und Investmentvermögen 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 dürfen stetig weiterentwickelt werden. Im Gegenzug für ihr überdurchschnittliches Engagement können unsere Mitarbeiter auf ein motivierendes Arbeitsumfeld, eine Vielzahl von Förderungsmöglichkeiten und eine 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 Mitarbeitenden 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.

Vielfalt und Chancengleichheit

Als verantwortungsvoller Arbeitgeber pflegen wir eine vertrauensvolle Beziehung zu unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Wir streben an, jedem Beschäftigten den geeigneten Rahmen und die Arbeitsmittel zu bieten, um sich mit den individuellen Stärken und Ideen optimal in das Unternehmen einzubringen. Die Gleichbehandlung aller Mitarbeitenden und ein diskriminierungsfreies Umfeld sind für uns unverzichtbar. Wir stehen für Chancengleichheit und Weiterbildungsmöglichkeiten für alle Individuen. Ein respektvoller Umgang mit den Mitarbeitenden, gegenseitige Wertschätzung und faire Vergütungsmodelle sind Bestandteil dieses Grundsatzes. So sind nur 2 Prozent der Befragten aus der Mitarbeiterbefragung 2021 der Meinung, dass bei der Hahn Gruppe nicht respektvoll mit ihnen umgegangen würde.

Die Belegschaftsstruktur hinsichtlich der Geschlechterverteilung ist ausgewogen: Ende 2021 waren rund 52 Prozent der Positionen im Unternehmen durch Frauen besetzt. Rund 25 Prozent des Top-Managements (ohne Vorstand) sind Frauen. Wir streben an, den Anteil von Frauen in Führungspositionen weiter zu erhöhen.



80 Prozent der Mitarbeitenden arbeiten regelmäßig flexibel von zu Hause aus.

80

Flexibles Arbeiten

Der digitale Wandel wirkt sich auf die Arbeitswelt aus. Ort und Zeit verlieren für viele berufliche Funktionen tendenziell an Bedeutung. Bei gleichzeitiger Einhaltung höchster Kunden- und Serviceorientierung ermöglichen wir moderne Arbeitsmodelle, um auf die individuelle Lebenssituation unserer Mitarbeitenden einzugehen. Die Interessen der Beschäftigten werden nach besten Möglichkeiten berücksichtigt, damit diese ihren Beruf und das Privatleben optimal miteinander in Einklang bringen können.

Rund 80 Prozent der Mitarbeitenden der Hahn Gruppe arbeiten regelmäßig flexibel von zu Hause aus. Sofern es die Arbeitsinhalte zulassen, räumen wir seit 2021 allen Kolleginnen und Kollegen im Regelbetrieb die Möglichkeit ein, rund 40 Prozent der Arbeitszeit dezentral zu verbringen. Die Mitarbeitenden verfügen über die erforderliche IT-Anbindung und entsprechende Software, um ihre berufliche Tätigkeit uneingeschränkt außerhalb der Zentrale ausüben zu können. In Verbindung mit modernen Videokonferenzsystemen wird ein teamorientiertes dezentrales Arbeiten ermöglicht.

Gesundheit und Leistungsfähigkeit

Die Gesundheit und die Arbeitssicherheit unserer Mitarbeitenden haben für die Hahn Gruppe höchste Priorität. Als verantwortungsvoller Arbeitgeber ermöglichen wir ein gesundes und sicheres Arbeitsumfeld, in dem unsere Beschäftigten sich wohlfühlen und ihr volles Potenzial abrufen können. Ein umfassendes Gesundheitsmanagement, das nicht nur die gesetzlichen Vorgaben erfüllt, sondern in vielen Bereichen darüber hinausgeht, ist die Grundlage dafür.

Wir setzen auf Informationsprogramme, die Gesundheitsthemen aufgreifen, auf gesunde Verpflegungsangebote und wir unterstützen zahlreiche Freizeit- und Sportaktivitäten. Hierdurch fördern wir die Kompetenz und Eigenverantwortung der Mitarbeitenden im Umgang mit ihrer körperlichen und seelischen Gesundheit.

Die Coronapandemie hat unsere Mitarbeitenden nochmals zusätzlich gefordert. Im Mittelpunkt unserer Bemühungen stand von Anfang an, die Gesundheit der Mitarbeitenden und Geschäftspartner zu schützen sowie unseren Beitrag dafür zu leisten, die weitere Verbreitung von COVID-19 einzudämmen. Die vollumfängliche Fortführung des Geschäftsbetriebs der Hahn Gruppe wurde durch ausgearbeitete Notfallpläne und ein umfassendes Hygienekonzept gesichert. Außerdem verfügen alle Mitarbeitenden über das entsprechende IT-Equipment, um von zu Hause aus beziehungsweise dezentral zu arbeiten.

Große Bedeutung haben in der Corona-Ausnahmesituation allerdings auch das Verstehen der individuellen Erfordernisse und aktives Zuhören. So legte die Hahn Gruppe größtmögliche Flexibilität an den Tag, um die Mitarbeitenden hinsichtlich ihrer persönlichen Bedürfnisse zu unterstützen. Im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements wurden psychologische Angebote unterbreitet, um Mitarbeitende, die besonders unter Herausforderungen der dezentralen Arbeit, häuslicher Isolation und der latenten Bedrohung durch das Virus leiden, uneingeschränkt zu unterstützen. Als Teil der internen Kommunikation haben wir u. a. virtuelle Meetings organisiert, die zum Ziel hatten, dass die Mitarbeitenden neue Kontakte knüpfen und den informellen Austausch pflegen.

Als weitere bedeutende Maßnahme haben wir in Zusammenarbeit mit dem Fürstenberg Institut, Hamburg, Webinare zur Stärkung der mentalen Gesundheit und Verringerung der psychischen Belastung angeboten, die auf sehr positive Resonanz bei der Belegschaft gestoßen sind. Die Seminare und die nachgelagerten Workshops zur Vertiefung beinhalteten Ratschläge zur Arbeitsstrukturierung, zur Verbesserung der mentalen Stabilität und zur Erhöhung der Leistungsfähigkeit. Wir beabsichtigen, die Webinare auch nach Bewältigung der Pandemie weiter anzubieten und ggf. in Präsenzveranstaltungen zu überführen.

In Geschäftsjahr 2021 waren im Konzern durchschnittlich 180 in Vollzeit umgerechnete Mitarbeitende tätig (Vorjahr: 160 Mitarbeitende).



Impressum

Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 10 Absatz 3 MDStV:
Vorstand der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG
Gestaltung: Friedrichs | GrafikDesignAgentur, friedrichs-grafikdesign.de
Lektorat: Veronika Roman, Köln
Fotos: Hahn Gruppe

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