

Vorausschauend handeln

Das Magazin
der Hahn Gruppe

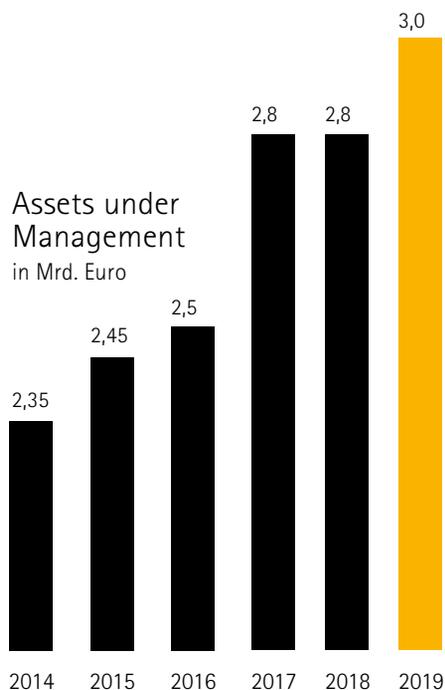


Kennzahlen

3,0
Mrd. Euro
verwaltetes
Immobilienvermögen

Fondsgeschäft	2019	2018
Anzahl aufgelegte Immobilienfonds kumuliert	188	185
gezeichnetes Eigenkapital institutionelle Kunden in Mio. Euro	416	50
Gezeichnetes Eigenkapital Privatkunden in Mio. Euro	29	28
Anzahl Privatkunden	3.376	3.324

Immobilien Management	2019	2018
Verwaltetes Immobilienvermögen in Mrd. Euro	3,0	2,8
Verwaltetes jährliches Mietvolumen in Mio. Euro	177,1	182,1
Vermietungsleistung in m ²	93.000	120.000



188
aufgelegte
Immobilienfonds
seit Gründung

Inhalt

4 Vorausschauend handeln

5 Editorial

6 Hahn Gruppe – 38 Jahre Erfahrung

8 Highlights des Geschäftsjahres 2019

14 Engagement

16 Das Geschäftsmodell der Hahn Gruppe

18 Investmentfokus: Objekttypen des großflächigen Einzelhandels

21 Unsere Investmentkriterien

22 Mixed-Use: Assetklasse mit Zukunftspotenzial

24 Leistung

26 Vorausschauend handeln

28 Investment Management der Hahn Gruppe

30 Verwaltetes Immobilienvermögen

34 Marktumfeld für Handelsimmobilieninvestments

38 Verantwortung

40 Umwelt und Soziales

42 Hahn Gruppe als Arbeitgeber

Vorausschauend handeln

Die Hahn Gruppe ist seit 1982 im Handelsimmobiliensegment tätig. Unser Erfolgsrezept liegt in der konservativen Konzeption der Fondsprodukte und einem vorausschauenden Investmentansatz, der die dynamische Entwicklung des Handels, sozialer und ökonomischer Einflussfaktoren bestmöglich antizipiert. Immobilieninvestments verlangen nach Expertise sowie einer langfristigen Strategie, um über Generationen hinweg erfolgreich zu sein – und sich von Marktzyklen und kurzfristigen Opportunitäten unabhängig zu machen.

Unser oberstes Ziel ist es, das Kapital unserer Anleger und Investoren nachhaltig zu sichern und zu vermehren. Durch Effizienz und Leistung steigern wir die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens in einem digitalen Zeitalter, das von Innovationen und Veränderungen geprägt ist. So geben wir unseren Mitarbeitern und Aktionären eine verlässliche Basis. Vorausschauend zu handeln bedeutet gleichfalls für uns, Verantwortung für die Umwelt und die Gesellschaft zu übernehmen. Dies ist ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmensstrategie.



Editorial

Liebe Freunde und Partner unseres Unternehmens, in unserem Magazin zum Geschäftsbericht möchten wir Ihnen die Hahn Gruppe und unsere Investmentphilosophie ausführlich vorstellen. Wir laden Sie ein: Ob Anleger, Kapitalgeber, Mieter oder Geschäftspartner, lernen Sie unser Marktumfeld besser kennen und erfahren Sie, mit welcher Strategie wir in den kommenden Jahren den Erfolg für unsere Kunden verfolgen.

Stabilität im Anlageportfolio

Seit vielen Jahrzehnten schon managen wir langfristig erfolgreiche und konservativ kalkulierte Immobilienfondsinvestments, die sich durch ihre große Stabilität und Unabhängigkeit von konjunkturellen Schwankungen auszeichnen. Wir sind mit unseren Investmentangeboten für institutionelle und private Anleger auf den großflächigen Einzelhandel spezialisiert. Diese Assetklasse steht für Lebensmittelmärkte, Fachmarktzentren sowie Bau- und Heimwerkermärkte und damit für die Grundversorgung der deutschen Konsumenten, insbesondere mit Waren des täglichen Bedarfs.

Wir setzen auf die langjährigen 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.

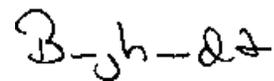
Veränderungen aktiv begleiten

Die Welt befindet sich in einem stetigen Wandel und das betrifft auch den Einzelhandel und die Immobilienwirtschaft. Mit hoher Innovationsbereitschaft setzen wir deshalb konsequent auf die Digitalisierung und stetige Prozessoptimierungen bei der Bewirtschaftung und Verwaltung unserer Immobilieninvestments. Wir antizipieren mit unseren Spezialisten in Research und Asset Management frühzeitig neue Trends im Einzelhandel, um unsere Mieter erfolgreich bei ihrem Geschäft zu unterstützen. So sichern wir den nachhaltigen Erfolg unserer Investoren.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre!



Thomas Kuhlmann
Vorstandsvorsitzender

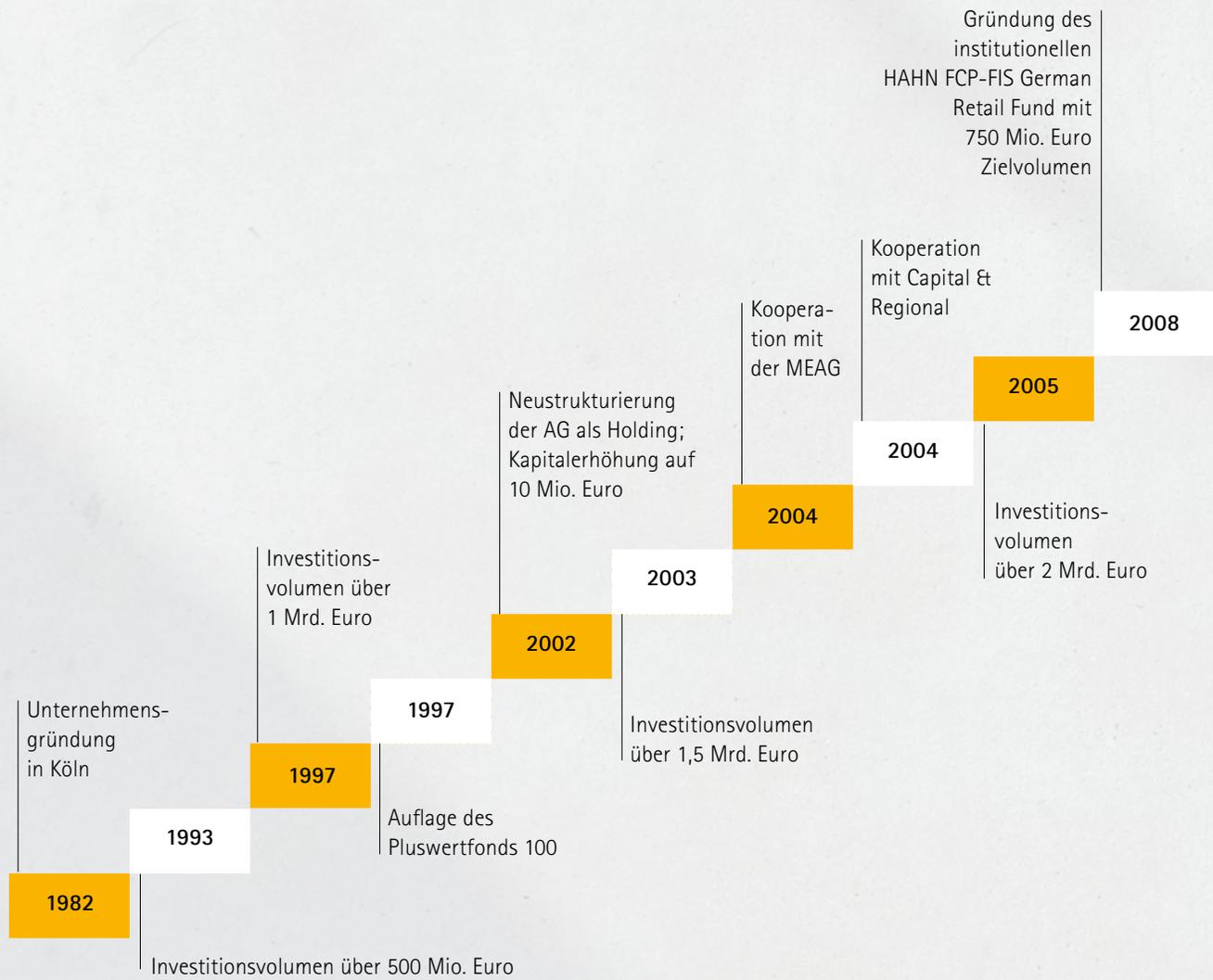


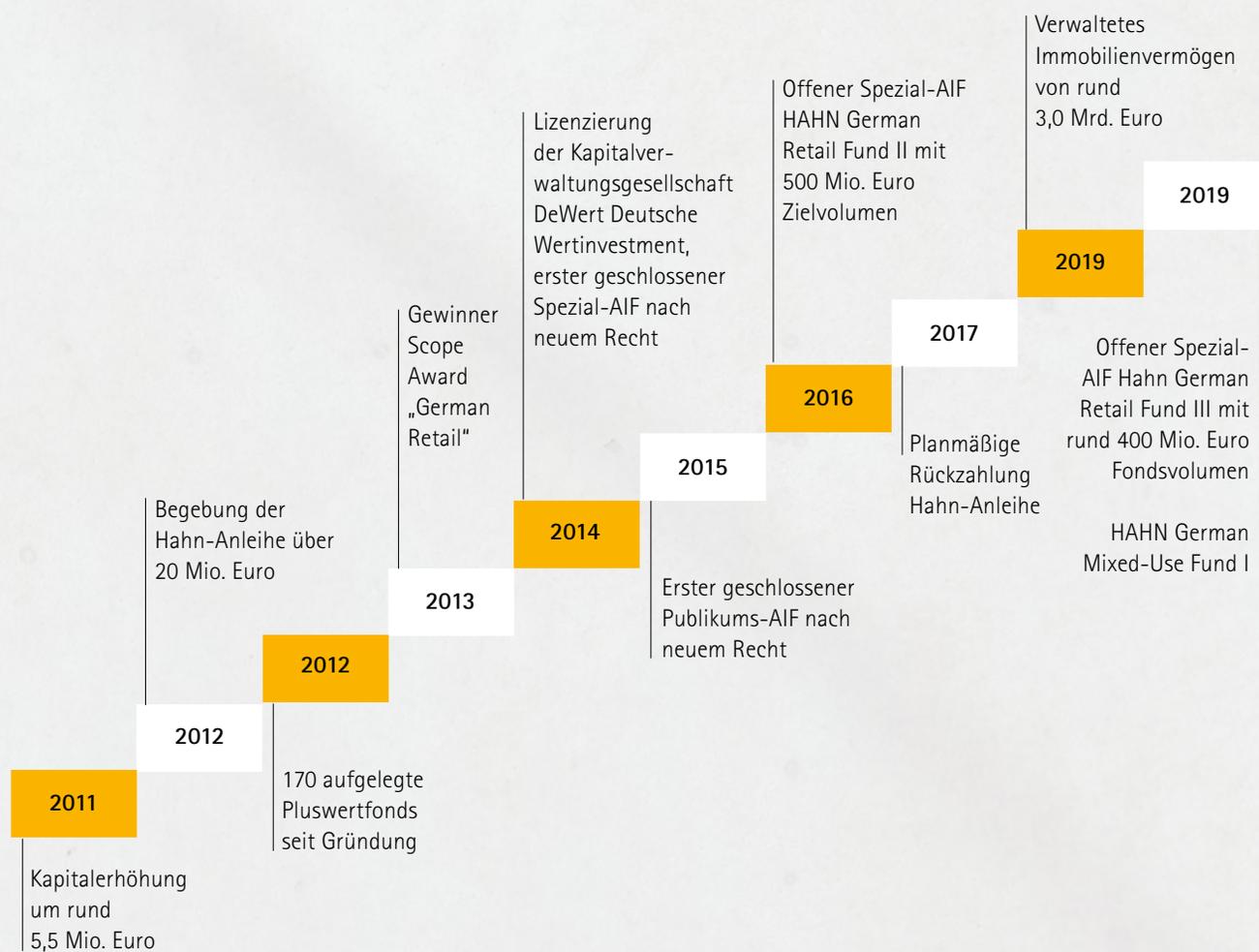
Jörn Burghardt
Mitglied des Vorstands

Bergisch Gladbach im März 2020

Hahn Gruppe

38 Jahre Erfahrung





Unsicherheit durch Corona-Pandemie

Zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Hahn-Magazins ist Deutschland von einer weltweiten Pandemie getroffen worden. Das Coronavirus führt zu negativen Auswirkungen auf die Konjunktur und den Handel, die mit Stand Anfang März 2020 in ihrem Ausmaß noch nicht absehbar sind. Dies führt zu einer großen Unsicherheit bezüglich der in diesem Bericht aufgestellten Prognosen und Markteinschätzungen.

Highlights des Geschäftsjahres 2019


01/19

Immobilienankauf in Brake

Die Hahn Gruppe erwirbt für den institutionellen Immobilienfonds HAHN German Retail Fund II ein familia Center in Brake, Niedersachsen. Das zuletzt 2018 aufwendig modernisierte Fachmarktzentrum weist ein Investitionsvolumen von rund 18 Mio. Euro auf und verfügt über eine Mietfläche von insgesamt ca. 16.800 m². Bünting betreibt dort als Generalmieter ein familia-SB-Warenhaus. Die weitere Mietfläche ist an insgesamt 24 Einzelhandels-, Gastronomie- und Dienstleistungsunternehmen untervermietet, u. a. an Elektronik Expert, Drogerie Müller, Takko, Deichmann und KiK. Auf dem rund 45.000 m² großen Areal stehen ca. 360 ebenerdige PKW-Stellplätze zur Verfügung.

02/19

Mädchen-Zukunftstag in Bergisch Gladbach

Im Rahmen des bundesweiten Berufsorientierungstags Girls' Day für Mädchen ab der 5. Klasse besuchen 10 Schülerinnen aus der Region die Hahn Gruppe, um kennenzulernen, wie es sich in unserem Unternehmen arbeitet. Sie besuchen unterstützend stundenweise unser Research, die IT sowie das Strategische Asset Management. Gemeinsam diskutieren wir über das Berufsleben. Den Mädchen hat es gut gefallen. Sie nehmen wertvolle Anregungen für Ihre Zukunftsplanung mit. Vielleicht finden einige von Ihnen später den Zugang zu einem immobilienwirtschaftlichen Beruf. Wir machen 2020 beim nächsten Girls' Day gerne wieder mit!

04/19

Hahn Gruppe veröffentlicht Geschäftsbericht

Der neue Geschäftsbericht der Hahn Gruppe verkündet eine gute Unternehmensentwicklung. Die Hahn Gruppe erreichte 2018 das beste Konzernergebnis der vergangenen zehn Jahre. Zu der guten Entwicklung des Konzerns hat insbesondere der Unternehmensbereich Bestandsmanagement beigetragen. So erhöhten sich die Erlöse aus Managementgebühren gegenüber dem Vorjahr um 5,6 Prozent auf 18,8 Mio. Euro. Wachstumstreiber, mit jeweils zweistelligen Umsatzzuwächsen, waren das Asset und Portfolio Management, die von einem gestiegenen Dienstleistungsvolumen im institutionellen Fondsgeschäft profitierten. Gleichzeitig wurde die Werthaltigkeit der von Hahn gemanagten Immobilienportfolios durch gezielte Asset-Management-Maßnahmen weiter verbessert.



05/19

Michael Hahn übergibt den Vorstandsvorsitz an Thomas Kuhlmann

Zum Ablauf der Hauptversammlung am 23. Mai 2019 verlässt Michael Hahn wunschgemäß den Vorstand der HAHN-Immobilien-Beteiligung AG. Neuer Vorstandsvorsitzender wird gemäß Aufsichtsratsbeschluss Thomas Kuhlmann. Michael Hahn rückt an die Stelle des ausscheidenden Helmut Zahn in den Aufsichtsrat. Michael Hahn, Vertreter des Mehrheitsaktionärs der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG, fasst diese Weichenstellung so zusammen: „Mit Thomas Kuhlmann und dem zweiten Vorstandsmitglied Jörn Burghardt ist die Hahn Gruppe für die Zukunft sehr gut aufgestellt. Beide Herren haben in den vergangenen zehn Jahren unter Beweis gestellt, dass sie dieses Unternehmen zu weiteren Erfolgen führen werden. Ich freue mich darauf, die kommenden Entwicklungen als Mitglied des Aufsichtsrats zu begleiten.“

15.900

Quadratmeter

Mietfläche in Landstuhl

06/19

Vertriebsstart für den Pluswertfonds 173

Die Hahn Gruppe hat über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH einen neuen geschlossenen Publikums-AIF aufgelegt. Der Immobilienfonds Pluswertfonds 173 investiert mit einem Gesamtvolumen von rund 32,7 Mio. Euro in ein Fachmarktzentrum in Landstuhl, Rheinland-Pfalz. Die im Jahr 1997 errichtete Handelsimmobilie ist der führende Versorgungsstandort der Verbandsgemeinde Landstuhl und erzielt hohe Besucherfrequenzen. Die beiden langfristigen Mieter, ein Kaufland-Markt und ein toom-Baumarkt, belegen eine Mietfläche von rund 15.900 m², welche zu einem Teil an weitere attraktive Shops und Dienstleistungsbetriebe untervermietet ist. Das Grundstücksareal mit einer Größe von rund 44.600 m² befindet sich im Gewerbegebiet „Landstuhl-West“, rund 1,5 Kilometer westlich der Innenstadt von Landstuhl. Zum Objekt gehören rund 600 ebenerdige PKW-Stellplätze.

06/19

Hahn Gruppe erwirbt Paket aus vier Handelsimmobilien

Die Hahn Gruppe hat für den institutionellen Immobilienfonds HAHN German Retail Fund II vier großflächige Handelsimmobilien mit Ankermietern aus dem Lebensmitteleinzelhandel erworben. Das im Jahr 1978 erbaute und zuletzt 2014 modernisierte SB-Warenhaus in Aachen, Nordrhein-Westfalen, weist REWE als Ankermieter auf und verfügt über eine Mietfläche von rund 5.800 m². Ein weiteres SB-Warenhaus mit dem Mieter EDEKA befindet sich in Premnitz, Brandenburg. Die Mietfläche der im Jahr 1995 erbauten und zuletzt 2011 modernisierten Handelsimmobilie beträgt rund 4.400 m². Das größte Objekt aus dem Portfolio, das Fachmarktzentrum Uhlenköper Park in Uelzen, Niedersachsen, stellt den Betreibern Kaufland und Hagebaumarkt sowie fünf weiteren Mietern rund 16.900 m² Mietfläche zur Verfügung. Die Immobilie wurde 1994 errichtet und 2016/2017 umfassend revitalisiert. Das vierte Objekt ist ein im Jahr 1979 erbauter REWE-Verbrauchermarkt in Münsingen, Baden-Württemberg.



08/19

ACTION wird neuer Mieter in Schweinfurt

Die Hahn Gruppe vermietet eine Fachmarktfläche in Schweinfurt an ACTION. Der dynamisch wachsende Non-Food-Discounter ACTION wird im Fachmarktzentrum in der Oskar-von-Miller-Straße sein beliebtes Sortiment aus rund 6.000 Produkten und insgesamt 14 Produktkategorien anbieten. Die ACTION-Geschäftsführung zeigt sich zufrieden mit dieser Expansion: „Der Standort erfüllt alle Kriterien, die unseren Kunden ein angenehmes Einkaufserlebnis sichern.“ Die Hahn Gruppe managt das vollvermietete Fachmarktzentrum für den institutionellen Immobilienfonds HAHN FCP German Retail Fund.

6.000

Produkte

bietet ACTION in seinem Sortiment am Standort Schweinfurt an

09/19

Jubiläumsfeier im Einkaufszentrum LIFE

Das Einkaufszentrum LIFE, München-Neuperlach, feiert sein 10-jähriges Bestehen. Die von der Hahn Gruppe im Jahr 2014 für einen institutionellen Fonds erworbene Immobilie hat sich in den letzten Jahren als führender Nahversorgungsstandort der Region etabliert. Die gute Entwicklung und der zehnte Geburtstag sind Anlass genug, um zur großen Jubiläumsfeier einzuladen! Gemeinsam mit den vielen Mietern der Immobilie, u. a. REWE, ALDI, Alnatura, dm und Ernting's Family, wird den Besuchern und Anwohnern ein buntes Programm für Jung und Alt geboten. Kinderschminken, Fahrgeschäfte sowie Zauber- und Ballonkünstler bieten rundum gute Unterhaltung für die kleinen Gäste. In den Läden werden weitere Attraktionen präsentiert und abends gibt es Livemusik. Die Einnahmen aus der Tombola werden dem Nachbarschaftstreff „Perlacher Herz“ als Spende übergeben.



09/19

Neuer Branchenreport

Die Hahn Gruppe veröffentlicht den neuen HAHN Retail Real Estate Report 2019/2020, den führenden Marktbericht zum Einzelhandel und Handelsimmobilien-Investmentmarkt in Deutschland. Der von der Hahn Gruppe in Kooperation mit CBRE, bulwiengesa und dem EHI Retail Institute erstellte Report zeichnet ein positives Bild: Der Einzelhandel bleibt trotz Wirtschaftseintrübung auf Wachstumskurs. Insbesondere Lebensmittel- und Drogeriemärkte streben eine weitere Filialexpansion an. Aufgrund der starken Mieternachfrage und hoher Besucherfrequenzen wird von den Investoren ein weiterer Anstieg der Kaufpreise für Fach- und Lebensmittelmärkte erwartet. Kritisch sehen die Akteure allerdings das Segment der Shopping-Center: Rund die Hälfte der befragten Investoren erwartet für dieses Segment in den nächsten 12 Monaten steigende Renditen bzw. sinkende Kaufpreise.



09/19

Mixed-Use-Immobilie in Stuttgart

In ihrer Funktion als Asset und Investment Manager hat die Hahn Gruppe für zwei deutsche institutionelle Anleger das Stadtteilzentrum Killesberghöhe in Stuttgart erworben. Die gemischt genutzte Immobilie Killesberghöhe verfügt über eine Mietfläche von rund 19.500 m² und einen breit diversifizierten Nutzungsmix aus Einzelhandel, Gesundheit, Büro und Gastronomie. Mit den zugkräftigen Ankermietern EDEKA, ALDI, dm und Alnatura ist die Immobilie einer der wichtigsten Nahversorgungsstandorte im Stuttgarter Norden. Die weiteren Mietflächen auf insgesamt vier Etagen beinhalten Arztpraxen, Fitness/Wellness, Büro und Gastronomie. Aus dieser Ausrichtung resultiert ein qualitätsorientiertes Waren- und Dienstleistungsangebot.

10/19

200 Anleger beteiligen sich am Fachmarktzentrum Landstuhl

Die Hahn Gruppe hat ihren aktuellen Publikums-AIF HAHN Pluswertfonds 173 erfolgreich platziert. Das Zeichnungsvolumen in Höhe von 19 Mio. Euro wurde von insgesamt rund 200 qualifizierten Privatanlegern eingeworben, die durchschnittlich jeweils über 90.000 Euro Eigenkapital einzahlten. Die erste anteilige quartalsweise Ausschüttung in Höhe von 4,5 Prozent p. a. wird bereits zum Jahresende fällig.

10/19

Hahn auf der EXPO REAL

2.190 Aussteller aus 45 Ländern, mehr als 46.000 Teilnehmer aus 76 Ländern und der Ausbau um eine weitere Messehalle. Die größte Fachmesse für Immobilien und Investitionen in Europa, EXPO REAL, zeigt sich im Oktober 2019 größer und internationaler denn je. Die Hahn Gruppe ist auch in diesem Jahr in München als Mitaussteller vertreten, um den Kontakt mit Projektentwicklern, Mietern, Banken und Immobilieneigentümern zu intensivieren. Nirgendwo sonst können in drei Tagen so effizient Gespräche geführt werden, um neue Grundstücke, aussichtsreiche Handelsimmobilien oder attraktive Mieter zu gewinnen. Die Stimmung in der Immobilienwirtschaft bleibt weiterhin positiv. Zugleich beschäftigt sich die Branche intensiv mit Innovationen, um Prozesse zu vereinfachen und neue Marktlösungen zu präsentieren.

154.000

Quadratmeter Gesamtmietfläche
umfasst das für den HAHN German
Retail Fund III akquirierte Portfolio



**GERMAN
DESIGN
AWARD
WINNER
2020**

11/19

German Design Award 2020

Der aktuelle Hahn Geschäftsbericht zählt zu den frisch gekürten Gewinnern des German Design Award 2020. Wir freuen uns über die Auszeichnung, u. a. für ein gut strukturiertes und lesefreundliches Layout. Das Leitmotiv „Menschen, Märkte, in Bewegung“ wurde durchgängig mit besonderen Illustrationen unterstrichen. Die Jury lobte die moderne und lebendige Umsetzung, die das Motto des Berichts nachvollziehbar widerspiegelt.

11/19

Größter Portfolioankauf der Unternehmensgeschichte

Die Hahn Gruppe hat für den neu aufgelegten institutionellen Immobilienfonds HAHN German Retail Fund III ein Portfolio mit 13 Handelsimmobilien erworben. Das neu akquirierte Handelsimmobilien-Portfolio besteht aus Fachmarktzentren, SB-Warenhäusern, Bau- und Verbrauchermärkten. Zu den leistungsstarken Ankermietern zählen die Vertriebslinien EDEKA, Kaufland, Real und REWE. Die gesamte Mietfläche beläuft sich auf rund 154.000 m². Die Immobilienobjekte sind deutschlandweit verteilt, mit Schwerpunkt auf die Bundesländer Baden-Württemberg, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen. Weitere Standorte befinden sich in Rheinland-Pfalz, Brandenburg und Sachsen-Anhalt. Die Handelsimmobilien verfügen in ihrer Region jeweils über eine starke Marktstellung und hohe Besucherfrequenzen. Neben der breiten regionalen Streuung und der diversifizierten Mieterstruktur werden über 70 Prozent der Mieterlöse von Betreibern aus dem wachstumsstarken Lebensmitteleinzelhandel erzielt.

12/19

Veröffentlichung des neuen Performanceberichts

Der neue Performancebericht der Hahn Gruppe steht auf der Hahn-Website zum Download bereit. Der detaillierte Leistungsbericht für das vergangene Geschäftsjahr beschreibt die lange Historie der Hahn Gruppe als Asset und Investment Manager. Die dargestellte Erfolgsbilanz seit 1982 umfasst 99 aufgelöste Handelsimmobilienfonds mit einem durchschnittlichen jährlichen Vermögenszuwachs nach Steuern von 5,7 Prozent.



5,7

Prozent

durchschnittlicher Vermögenszuwachs nach Steuern der
Hahn-Immobilienfonds gemäß Performancebericht



12/19

Hahn kauft Real-Markt in Langenfeld DECATHLON stärkt den Handelsstandort Kaiserwiesen

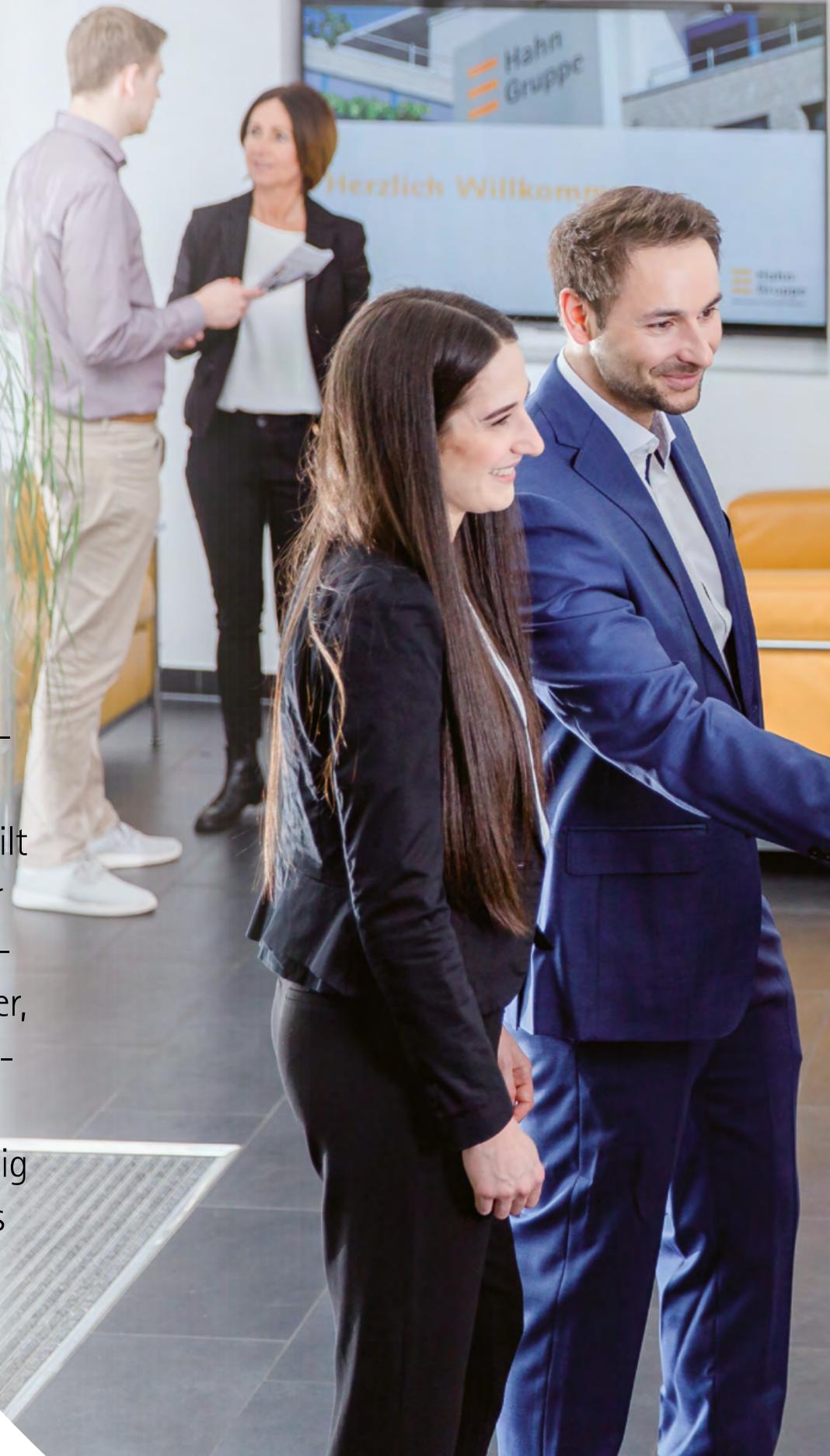
Die Hahn Gruppe erwirbt ein SB-Warenhaus und benachbarte Immobilien in Langenfeld, Nordrhein-Westfalen. Das im Jahr 1983 erbaute und zuletzt im Jahr 2011 modernisierte SB-Warenhaus verfügt über eine Mietfläche von 15.700 m². Langfristiger Ankermieter ist der Betreiber Real, der einen Teil seiner Flächen an Konzessionäre untervermietet hat. Bei diesen in der Mall angesiedelten Betrieben, handelt es sich um eine Apotheke, eine Bäckerei und zahlreiche Anbieter aus der Gastronomie. Zu den weiteren Mietern des Objekts zählen mehrere Dienstleistungsunternehmen. Die Grundstücksfläche von rund 55.500 m² bietet Platz für ca. 870 PKW-Stellplätze. Das SB-Warenhaus verfügt über ein großes Einzugsgebiet und eine exzellente Wettbewerbsstellung. Hinsichtlich des umfassenden Warenangebotes und der hohen Kundenfrequenzen handelt es sich um den dominierenden Lebensmittel-Standort der Region. Die Immobilie ist für die spätere Vermarktung als Immobilienfondsinvestment vorgesehen.

Mit DECATHLON gewinnt die Hahn Gruppe einen attraktiven Mieter für das Fachmarktzentrum Kaiserwiesen in Fulda. Der französische Sportartikelfilialist wird nach dem Umbau und der kompletten Modernisierung einer 1.782 m² großen Verkaufsfläche schon im Frühjahr 2020 die ersten Besucher empfangen können. Die Expansionsleitung des wachstumsstarken Anbieters ist begeistert vom neuen Standort: „In den Kaiserwiesen haben wir die perfekte Großfläche für unser breites Sortiment gefunden.“ Das im Jahr 2004 erbaute Fachmarktzentrum Kaiserwiesen verfügt über eine Gesamtmietfläche von rund 36.000 m² und ist ein wichtiges Nahversorgungszentrum für die Region. Der DECATHLON-Markt stärkt die Stellung des vollvermieteten Handelsstandortes.

Engagement

Jeden Tag aufs Neue stellen unsere rund 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre Arbeit mit hohem Engagement in den Dienst der Anleger.

Jeder Einzelne weiß: Nur wenn die Anleger mit ihrem Investment zufrieden sind, kann die Hahn Gruppe langfristig wirtschaftlich erfolgreich sein. Das gilt auf ähnliche Weise für unsere weiteren Stakeholder, wie etwa Mieter, Banken und Dienstleister, mit denen nur gemeinsam das nachhaltig bestmögliche Ergebnis erzielt werden kann.





Das Geschäftsmodell der Hahn Gruppe

Ganzheitlich denken und agieren

Die Investmentrendite leitet sich aus vielen unterschiedlichen Einflussfaktoren ab. Wer das Zusammenspiel versteht und die Prozesse beherrscht, mindert die Risiken und maximiert das Ergebnis. Deshalb managen wir als Hahn Gruppe die von uns betreuten Vermögen ganzheitlich. Wir kontrollieren mit unseren Spezialisten die gesamte Wertschöpfungskette und sichern so den größtmöglichen Investorfolg unserer institutionellen Investoren und Privatanleger.

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 Immobilieninvestments 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 Interessenskongruenz mit den Anlegern zu steigern.

Die Leistungsbausteine der Hahn Gruppe

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

Die Assetklasse der großen Lebensmittelmärkte und Fachmarktansiedlungen, welche auch als „großflächiger Einzelhandel“ bezeichnet wird, zeichnet sich durch eine große Stabilität und Investitionssicherheit aus. Dies sind die großflächigen Objekttypen, in die wir investieren.



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 Handels- und Dienstleistungsbetriebe 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 Erfolgsformel: Nahversorgung und Non-Food-Discount

Die Hahn Gruppe ist spezialisiert auf Investments in Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte und Non-Food-Fachmärkte. Diese Formate sind vergleichsweise unbeeindruckt vom Online-Handel, weisen hohe Besucherfrequenzen auf und verfügen über expansionsstarke Betreiber. Der Schwerpunkt liegt auf „Nahversorgung“, d. h. Waren des täglichen Bedarfs in Wohnortnähe, sowie „Non-Food-Discount“, also preisgünstigen Konsumgütern, die nicht dem Lebensmittelsektor zuzuordnen sind.

Lebensmitteleinzelhandel Nettoumsätze 2019 in Mrd. Euro

Stationäre Umsätze



Online-Umsätze



Quellen: Handelsverband Deutschland (HDE), Bundesverband E-Commerce und Versandhandel (Bevh)

Lebensmitteleinzelhandel Umsatzzuwachs 2019 in Mrd. Euro

Stationärer Zuwachs im Lebensmitteleinzelhandel



Online-Zuwachs im Lebensmitteleinzelhandel



Lebensmittel und Drogerieartikel werden stationär gekauft

Insgesamt wurden gemäß Handelsverband Deutschland e.V. (HDE) im Jahr 2019 in Deutschland im Einzelhandel rund 544 Mrd. Euro umgesetzt. Davon entfielen rund 486 Mrd. Euro Umsatzerlöse auf den stationären Einzelhandel. Der Anteil des Online-Handels am Gesamtumsatz lag bei 10,7 Prozent bzw. 58 Mrd. Euro, d. h. etwa jeder zehnte Euro wurde durch E-Commerce erwirtschaftet.

Im Lebensmitteleinzelhandel wurden 2019 rund 222 Mrd. Euro Umsatzerlöse erzielt. Hier hatte der Online-Handel eine weit geringere Dimension: Nur rund 0,7 Prozent der Lebensmittelkäufe in Deutschland bzw. ein Umsatzvolumen von 1,5 Mrd. Euro ist dem Online-Handel zuzuordnen.

Die unverändert 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 2019 um rund 5 Mrd. Euro erhöht, der Online-Umsatz erhöhte sich lediglich um 0,22 Mrd. Euro.

Lebensmittel- und Non-Food-Fachmärkte führen die Vermietungsstatistik an

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 TK Maxx, 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. Folglich müssen die Händler in das Ladennetz investieren, um ihre Umsätze zu steigern.

Aktivste Mieter nach Vermietungen 2010 – 2018 und 1. Halbjahr 2019

2010–2018	Rang	1. Halbjahr 2019	Rang
dm Drogeriemarkt	1	EDEKA	1
REWE	2	REWE	2
EDEKA	3	Woolworth	2
ALDI	4	dm Drogeriemarkt	3
ROSSMANN	5	ROSSMANN	3
Alnatura	6	Søstrene Grene	3
PENNY	7	Starbucks	3
L'Osteria	8	ALDI	4
Denn's Biomarkt	9	ECCO	4
TK Maxx	10	Lidl	4

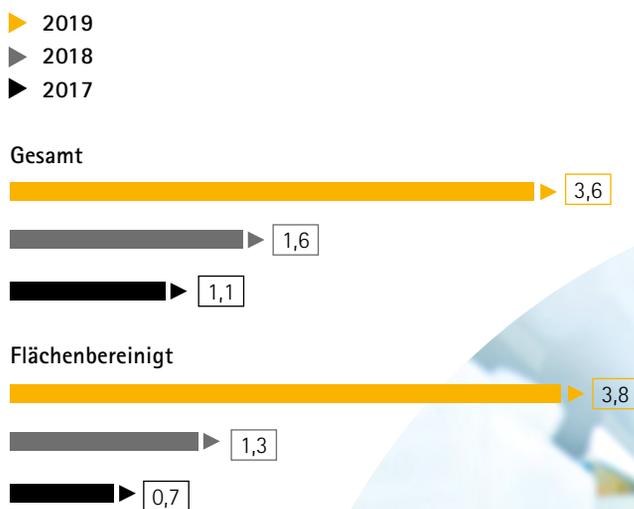
Bau- und Heimwerkermärkte im Aufwind – Rekordjahr

Zum Segment der preisorientierten Non-Food-Fachmärkte wird auch die Baumarktbranche gezählt. Diese hat gerade ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2019 abgeschlossen. So verkündete der Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. (BHB) einen Umsatzanstieg von 3,6 Prozent (flächenbereinigt 3,8 Prozent). Damit wurde – trotz widriger Wetterbedingungen – der stärkste Erlöszuwachs der letzten 10 Jahre erreicht.

Bei Bau- und Heimwerkermärkten fällt der Anteil des Online-Handels mit rund 5 Prozent ebenfalls überdurchschnittlich gering aus. Hier spielt eine wichtige Rolle, dass ein Großteil des klassischen Sortiments von Bau- und Gartenmärkten für den Paketversand eher ungeeignet ist. Gartenbedarf, Dachziegel oder kleinteilige Eisenwaren sind üblicherweise keine Artikel, die sich die Kunden online bestellen. Hinzu kommt, dass sowohl die Beratung als auch die Produktdarstellung wesentlich effizienter durch das örtliche Ladengeschäft geleistet werden können.

Die große Bedeutung der stationären Verkaufsfläche wird unterstrichen durch den Trend zu einer erweiterten Markt-Funktionalität mit Showrooming, Workshop- und Kommunikationsflächen sowie hoher Aufenthaltsqualität, der sich gemäß Auffassung des BHB in Zukunft sogar beschleunigt fortsetzen wird.

Baumarktbranche in Deutschland (Umsatzveränderung ggü. Vorjahr in Prozent)



Quelle:
Handelsverband Heimwerken,
Bauen und Garten e. V.

Unsere Investmentkriterien

Darauf achten wir bei der Objektauswahl

Regionale Marktführerschaft

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 Fachmarktagnomerationen bieten dieses Potenzial in der Regel nicht. Die Hahn Gruppe investiert deshalb nur in Handelsimmobilien mit Ankermietern, die eine Mindestgröße von 1.500 m² aufweisen. Fachmarkt-, Baumarkt- oder SB-Warenhaus-Investments liegen in ihrer Gesamtfläche noch deutlich darüber. Die Standorte sollten eine hohe Sichtbarkeit, eine gute Verkehrsanbindung und ausreichende PKW-Stellplätze aufweisen.

Bonitätsstarke 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, 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 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 m² 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.

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.



Mixed-Use

Assetklasse mit Zukunftspotenzial

Seit Herbst 2019 ist die Hahn Gruppe auch im Immobiliensegment „Mixed-Use“ engagiert. Wir erläutern, warum dieser Immobilientypus eine gute Ergänzung zu unserer traditionellen und weiterhin primären Ausrichtung auf großflächige Handelsimmobilien ist.

Vielfalt unter einem Dach

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 Gewerbeformen vertreten, wie etwa Arztpraxen, Gastronomie, Dienstleistungen, Entertainment, Fitness/Wellness, öffentliche Einrichtungen und Parken. Selbst das Thema Innenstadtlage kann zum Tragen kommen. Die Vielfalt der Mieter schafft eine große Diversifikation, die unter Rendite-Risiko-Gesichtspunkten positiv zu werten ist.

Investmentansatz der Hahn Gruppe

Die Hahn Gruppe fokussiert sich bei ihren Mixed-Use-Investments auf deutsche Metropolen und Regionalzentren, die ein besonders hohes Zukunftspotenzial aufweisen. Dabei werden Standortfaktoren wie Soziodemografie, Regionalökonomie, Handelswirtschaft, Lebensqualität und Innovation herangezogen. Gesucht werden Innenstadtlagen, Stadtquartiere oder Wohnlagen, die eine gute verkehrstechnische Erschließung aufweisen.

Die eigentliche Mixed-Use-Immobilie sollte mehrgeschossig sein und eine gute bis sehr gute Gebäudesubstanz aufweisen. Der Mietermix ist idealerweise breit diversifiziert. Wir legen zudem Wert darauf, dass zumindest die Erdgeschossflächen für die Nahversorgung genutzt werden. Der Lebensmitteleinzelhandel sichert der Immobilie hohe Besucherfrequenzen und stabilisiert die Miet-Cashflows. Mieter aus der Gesundheitsbranche, beispielsweise Arztpraxen, sind ebenfalls sehr beständige Betreiber. Der weitere Wohn- und Büroraum sollte gut ausgestattet sein. Wichtig ist auch eine ausreichende Zahl von PKW-Stellplätzen.



„Wir sehen bei gemischtgenutzten Immobilien hervorragende langfristige Perspektiven, insbesondere, wenn diese über einen nahversorgungsrelevanten Einzelhandelsanteil verfügen. Darüber hinaus setzen wir auf eine hohe Diversifikation.“

Stephan Wollersheim,
Geschäftsführer HAHN Fonds Invest GmbH



Stuttgart Killesberghöhe – die erste Mixed-Use-Akquisition

Für zwei deutsche institutionelle Anleger hat die Hahn Gruppe das Stadtteilzentrum Killesberghöhe in Stuttgart erworben. Die gemischtgenutzte Immobilie Killesberghöhe verfügt über eine Mietfläche von rund 19.500 m² und einen breit diversifizierten Nutzungsmix aus Einzelhandel, Gesundheit, Büro und Gastronomie. Mit den zugkräftigen Ankermietern EDEKA, ALDI, dm und Alnatura ist die Killesberghöhe einer der wichtigsten Nahversorgungsstandorte im Stuttgarter Norden. Die weiteren Mietflächen auf insgesamt vier Etagen beinhalten Arztpraxen, Fitness/Wellness, Büro und Gastronomie. Aus dieser Ausrichtung resultiert ein qualitätsorientiertes Waren- und Dienstleistungsangebot. Die Tiefgarage bietet Platz für rund 320 PKW-Stellplätze auf zwei Ebenen.

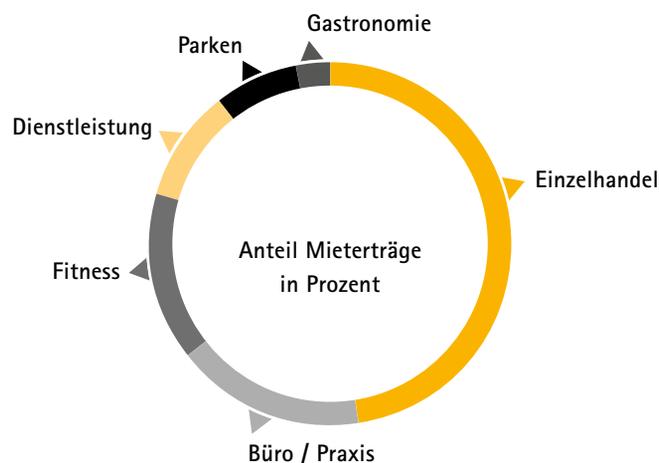
Eckdaten des Immobilienobjekts

Immobilienobjekt	Stadtteilzentrum Killesberghöhe
Baujahr	2013
Mietfläche/ Grundstücksfläche	19.500 m ² / 11.700 m ²
PKW-Stellplätze	Rund 320
Mieter	EDEKA, ALDI, dm, Alnatura und weitere Mieter aus den Branchen Einzelhandel, Gesundheit/Fitness, Büro
Vermietungsquote	97 Prozent
WAULT	Rund 6,5 Jahre

- ▶ Top-7-Standort Stuttgart
- ▶ Zentrale Stadtteil Lage
- ▶ Eine der besten Wohnlagen Stuttgarts
- ▶ Sehr gute Anbindung an Individualverkehr und ÖPNV
- ▶ Attraktiver und zukunftsfähiger Nutzungsmix



Diversifizierter Nutzungsmix nach Mietarten am Beispiel Killesberghöhe



Leistung

Wir arbeiten stetig daran, die Leistungsfähigkeit der Hahn Gruppe zu steigern.

Mit einer stärkeren Orientierung an regelbasierten Prozessen gehen wir aktuell den nächsten Schritt, um die Organisation zu optimieren und dem Unternehmenswachstum der letzten Jahre Rechnung zu tragen. So bringen wir noch mehr Sicherheit in viele Routineprozesse und können uns stärker auf Arbeiten mit größerer Wertschöpfung fokussieren.





Vorausschauend handeln – unsere strategischen Handlungsfelder

Mit einer klaren und intern durchgängig kommunizierten Strategie verfolgen wir das Ziel, unsere Position als führender Asset und Investment Manager von Handelsimmobilien zu sichern und auszubauen. Wir unterscheiden dabei zwischen vier Handlungsfeldern. 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.

Nutzung der Digitalisierungspotenziale

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

Ausbau unseres Fondsgeschäfts

- ▶ Entwicklung weiterer bedarfsgerechter Fondskonzepte
- ▶ Identifikation neuer Assetklassen im Rahmen unserer Kernkompetenzen
- ▶ Nutzung der technologischen Möglichkeiten zur Vertriebsunterstützung

Stärkung der Leistungsfähigkeit

- ▶ Vertiefung der Wertschöpfungskette zur Qualitätsverbesserung
- ▶ Etablierung eines modernen Arbeitsumfeldes und neuer Arbeitsmodelle
- ▶ Verstärkte Steuerung über Leistungskennzahlen

Unternehmerische Verantwortung

- ▶ Förderung des Umweltschutzes bei eigenen und verwalteten Immobilien
- ▶ Ausbau des Engagements für Gesellschaft und Mitarbeiter
- ▶ Einhaltung höchster Governance- und Risikomanagement-Standards

Unsere Erfolgsbausteine

Spezialisierung

Die Hahn Gruppe setzt auf Spezialisierung – schon seit rund 38 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 Standortanalyse 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.

Investment Management der Hahn Gruppe

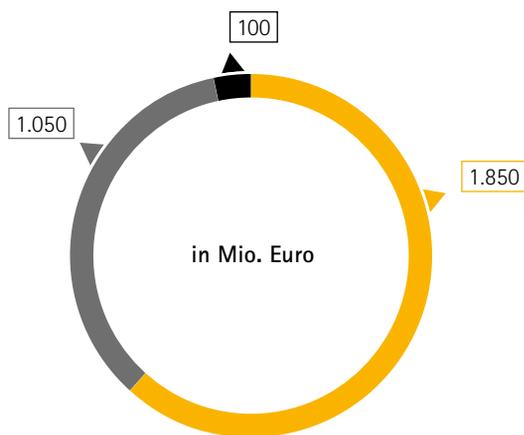
Die Hahn Gruppe verwaltet ein Investmentvermögen von rund 3 Mrd. Euro für institutionelle Investoren und private Anleger. Mit ihrer BaFin-lizenzierten Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert bietet Hahn maßgeschneiderte Fondskonzepte, die eine große Bandbreite von Anlegertypen, Risikoklassen und Laufzeiten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

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 eigene 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.

Investorengruppen

- ▶ Institutionelle Anleger
- ▶ Privatanleger
- ▶ Mandate für Drittvermögen



Stand 31. Dezember 2019

Investmentangebote für institutionelle Anleger

Die Möglichkeiten, ein Investment zu strukturieren, sind vielfältig. Die Hahn Gruppe verfügt über die erforderlichen Kompetenzen, um für ihre Investoren nachhaltig ertragsstarke Investments zu konzipieren. Unsere Fondsexperten stellen die Risikoklassen, Fondslaufzeiten und Fremdkapitalquoten individuell auf die Investmentziele der jeweiligen Investorengruppe ab.

Institutionelle Investmentlösungen

Offene Spezial-AIFs

- ▶ Diversifizierte Immobilienportfolios
- ▶ Professionelle bzw. semiprofessionelle Investoren
- ▶ Feste Anlagebedingungen, 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

Institutionelle Investmentvehikel

Kategorie	Bezeichnung	Investmentvermögen	Assetklasse
FCP nach Luxemburger Recht	HAHN German Retail Fund I	550 Mio. Euro	Großflächige Handelsimmobilien
Offene Spezial-AIFs	HAHN German Retail Fund II	245 Mio. Euro	Großflächige Handelsimmobilien
	HAHN German Retail Fund III	300 Mio. Euro	Großflächige Handelsimmobilien
Club Deals	HAHN German Mixed-Use Fund I	90 Mio. Euro	Mixed-Use-Immobilien
Individualmandate	Diverse geschlossene Spezial-AIFs	670 Mio. Euro	Großflächige Handelsimmobilien

Langjähriger Track-Record

Seit über zehn Jahren managt die Hahn Gruppe Immobilienfonds für institutionelle Anleger. Den Anfang machte 2008 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 rund 550 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-AIF aufgelegt. Das Fondsgeschäft mit institutionellen Anlegern ist mittlerweile auf ein Volumen von rund 2 Mrd. Euro angewachsen.

Anzahl verkaufter Publikumsfonds:	99
Gesamtaufwand	1.171,1 Mio. Euro
Gesamteigenkapital:	482,5 Mio. Euro
Durchschnittliche Laufzeit:	15,2 Jahre
Gesamtrückfluss nach Steuern: ¹	871,0 Mio. Euro
Durchschnittliche Rendite vor Steuern: ²	5,24 % p. a.
Durchschnittliche Rendite vor Steuern: ¹	6,27 % p. a.
Durchschnittlicher Vermögenszuwachs nach Steuern: ^{1,3}	5,71 % p. a.

Publikumsfonds und Private Placements

Die Hahn Gruppe hat seit ihrer Gründung bereits 184 Immobilien-Investmentvermögen für vermögende Privatkunden und semiprofessionelle Anleger aufgelegt. Dabei handelt es sich um 154 Publikumsfonds, 28 Private Placements und 2 §6b/6c-EStG-Rücklagen-Fonds. Mit den 99 Publikumsfonds, die bisher per Ende 2018 aufgelöst 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 BaFin-regulierten geschlossenen Publikums-AIF auf.

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

¹ Unterstellt wurde ein Spitzensteuersatz von 50 Prozent.

² IRR (Internal Rate of Return, interner Zinsfuß)

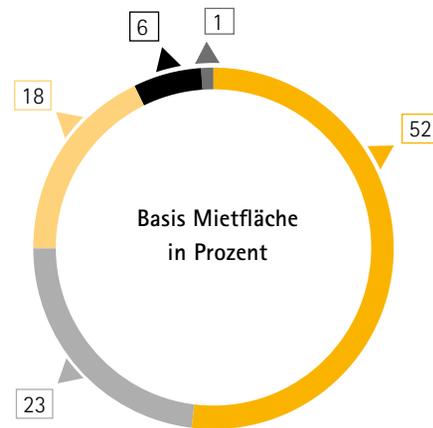
³ Summe aller Ausschüttungen zzgl. Schlusszahlung abzgl. Kapitaleinsatz (ohne Agio), dividiert durch die Laufzeit bis zur Auflösung.

Verwaltetes Immobilienvermögen

Die Hahn Gruppe verwaltete Ende 2019 an rund 150 Standorten ein Immobilienvermögen von ca. 3 Mrd. Euro für ihre Investoren. Über 1,6 Mio. m² Mietfläche erwirtschaften ein jährliches Mietvolumen von rund 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 2019 bei über 98 Prozent.

Unterteilung Immobilienportfolio

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



Kennzahlen Immobilienportfolio

	2019	2018	2017	2016
Vermietungsquote in Prozent	98,2	98,2	98,0	97,5
Verwaltete Mietfläche in Mio. m ²	1,610	1,660	1,679	1,580
Verwaltetes jährliches Mietvolumen in Mio. Euro	177,1	182,1	183,5	170,6
Immobilienstandorte	145	153	157	156
Assets under Management in Mrd. Euro	3,0	2,8	2,8	2,5
Vermietungsleistung in m ²	93.000	120.000	78.000	93.000

| 3,0

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

| 177

Mio. Euro
Mietvolumen
generieren unsere
Standorte jährlich.

| >8

Jahre
durchschnittliche
Restlaufzeit der
Mietverträge (WALT)

Standorte

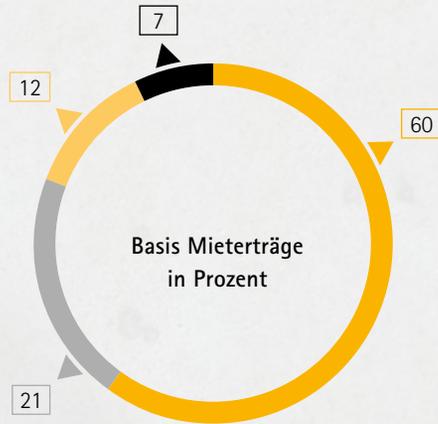


145 verwaltete Objekte

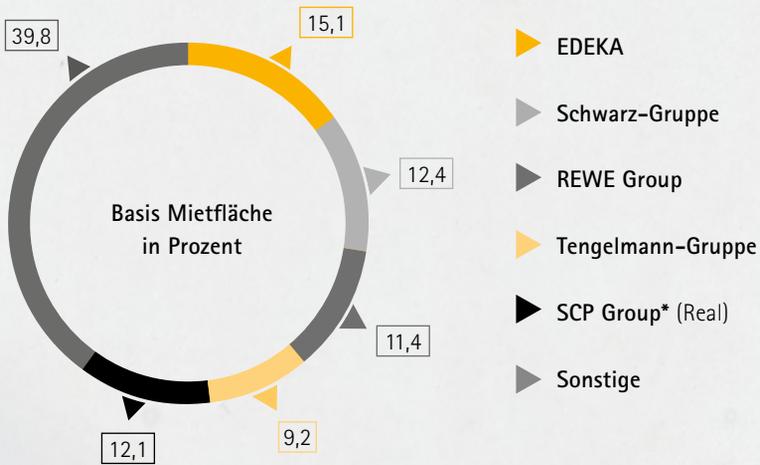
16	Baden-Württemberg
18	Bayern
1	Berlin
2	Brandenburg
1	Hamburg
11	Hessen
1	Mecklenburg-Vorpommern
19	Niedersachsen
52	Nordrhein-Westfalen
12	Rheinland-Pfalz
2	Sachsen
1	Sachsen-Anhalt
7	Schleswig-Holstein
1	Thüringen
1	Schweden

Branchenaufteilung Mieter 2019

- ▶ Lebensmittel
- ▶ Baumärkte
- ▶ Fachmärkte / Einzelhandel
- ▶ Rest



Mieterportfolio 2019



* vorbehaltlich der Zustimmung durch die Kartellbehörde

Friedrichshafen Bodensee-Center





„Die Branchenaufteilung unseres Immobilienportfolios – mit einem hohen Gewicht an Betreibern aus dem Lebensmittel- und Baumarktsektor – spiegelt unsere starke Fokussierung auf großflächige Handelsimmobilien wider. Ein WALT von mehr als 8 Jahren sowie die hohe Vermietungsquote von über 98 Prozent unterstreichen die hohe Werthaltigkeit der Immobilienobjekte.“

Franz Hrabak,
Senior Asset Manager

Bedeutende Immobilienstandorte

Name Fachmarktzentrum	Baujahr/ Modernisierung	Mietfläche	Objekttyp	Ankermieter	Erwerb
Bodensee-Center Friedrichshafen	2002	39.500 m ²	Fachmarktzentrum	Kaufland, OBI	2003
Kaiserwiesen Fulda	2004	35.200 m ²	Fachmarktzentrum	OBI, tegut...	2004
Killesberghöhe Stuttgart	2012	16.600 m ²	Mixed-Use-Immobilie	EDEKA, ALDI	2019
Sterkrader Tor Oberhausen	2006	20.100 m ²	Fachmarktzentrum	EDEKA	2005
ALEX-Center Regensburg	2007	18.000 m ²	Fachmarktzentrum	Kaufland	2011
Kaufpark Bamlerstraße Essen	1960/2016	19.100 m ²	Fachmarktzentrum	Kaufland, ALDI	2008
Rawe-Ring-Center Nordhorn	2007	23.400 m ²	Fachmarktzentrum	EDEKA	2008
SB-Warenhaus Langenfeld	1983/2011	15.700 m ²	SB-Warenhaus	Real	2019
Phönix Center Fürth	1986/2011	20.000 m ²	Fachmarktzentrum	EDEKA, dm	2015
Life München	2009	8.000 m ²	Einkaufszentrum	REWE	2014

Marktumfeld für Handelsimmobilieninvestments

Aufschwung setzt sich fort

Die deutsche Wirtschaft konnte 2019 ihr stetiges Wachstum weiter fortsetzen. Im mittlerweile zehnten Jahr hat der Aufschwung allerdings deutlich an Schwung verloren. Insbesondere die internationalen Handelskonflikte und eine Abkühlung der globalen Wirtschaft haben ihre Spuren hinterlassen. So lag das reale Bruttoinlandsprodukt nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes saison- und kalenderbereinigt um lediglich 0,6 Prozent über dem Vorjahr (2018: + 1,5 Prozent).

Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts in Deutschland in Prozent (preisbereinigt, verkettet)



Konsumausgaben legen zu

Die deutsche Exportwirtschaft ist ihrer historischen Rolle als Wachstumslokomotive 2019 erneut nicht gerecht geworden. Preisbereinigt wurden lediglich 0,9 Prozent mehr Waren und Dienstleistungen exportiert. Bei preisbereinigten Importzuwächsen in Höhe von 1,9 Prozent wurde im Ergebnis ein negativer Außenbeitrag erzielt. Im Gegensatz dazu entwickelten sich die privaten und staatlichen Konsumausgaben sehr erfreulich: Sie nahmen mit 1,6 Prozent bzw. 2,5 Prozent noch stärker zu als im Vorjahr. Positive Impulse für das Wirtschaftswachstum gingen auch von der Investitionstätigkeit aus. In Bauten wurde preisbereinigt 3,8 Prozent mehr investiert, besonders in den Tief- und Wohnungsbau.

Robuster Arbeitsmarkt

Der Arbeitsmarkt zeigte sich unverändert robust. Das Beschäftigungswachstum setzte sich weiter fort, wenngleich auch nicht mehr so dynamisch wie in den Vorjahren. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes waren im Jahresdurchschnitt 45,3 Mio. Personen in Deutschland erwerbstätig. Dies ist ein Anstieg um 0,9 Prozent. Altersbedingte demografische Effekte wurden erneut durch eine höhere Erwerbsbeteiligung sowie die Zuwanderung von Arbeitskräften aus dem Ausland überkompensiert. Gemäß den Angaben der Bundesagentur für Arbeit belief sich die Arbeitslosenquote auf Basis aller zivilen Erwerbspersonen im Dezember 2019 auf 4,9 Prozent. Im Vergleich zum Vorjahr blieb sie damit unverändert.

Steigende Haushaltseinkommen

Die nachhaltig gute Nachfrage nach Arbeitskräften führte vor dem Hintergrund des begrenzten Angebots an Erwerbstätigen zu einer fortgesetzt positiven Entwicklung der Nettolöhne und Gehälter. Die verfügbaren Einkünfte der privaten Haushalte profitierten davon und lagen 2019 um nominal 2,8 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Verbraucherpreise legten lediglich um 1,4 Prozent zu (Vorjahr: 1,8 Prozent). Anders als in den Vorjahren trugen die Lebensmittelpreise, mit einem Anstieg von ebenfalls 1,4 Prozent, diesmal nicht überproportional zur Inflationsentwicklung bei.

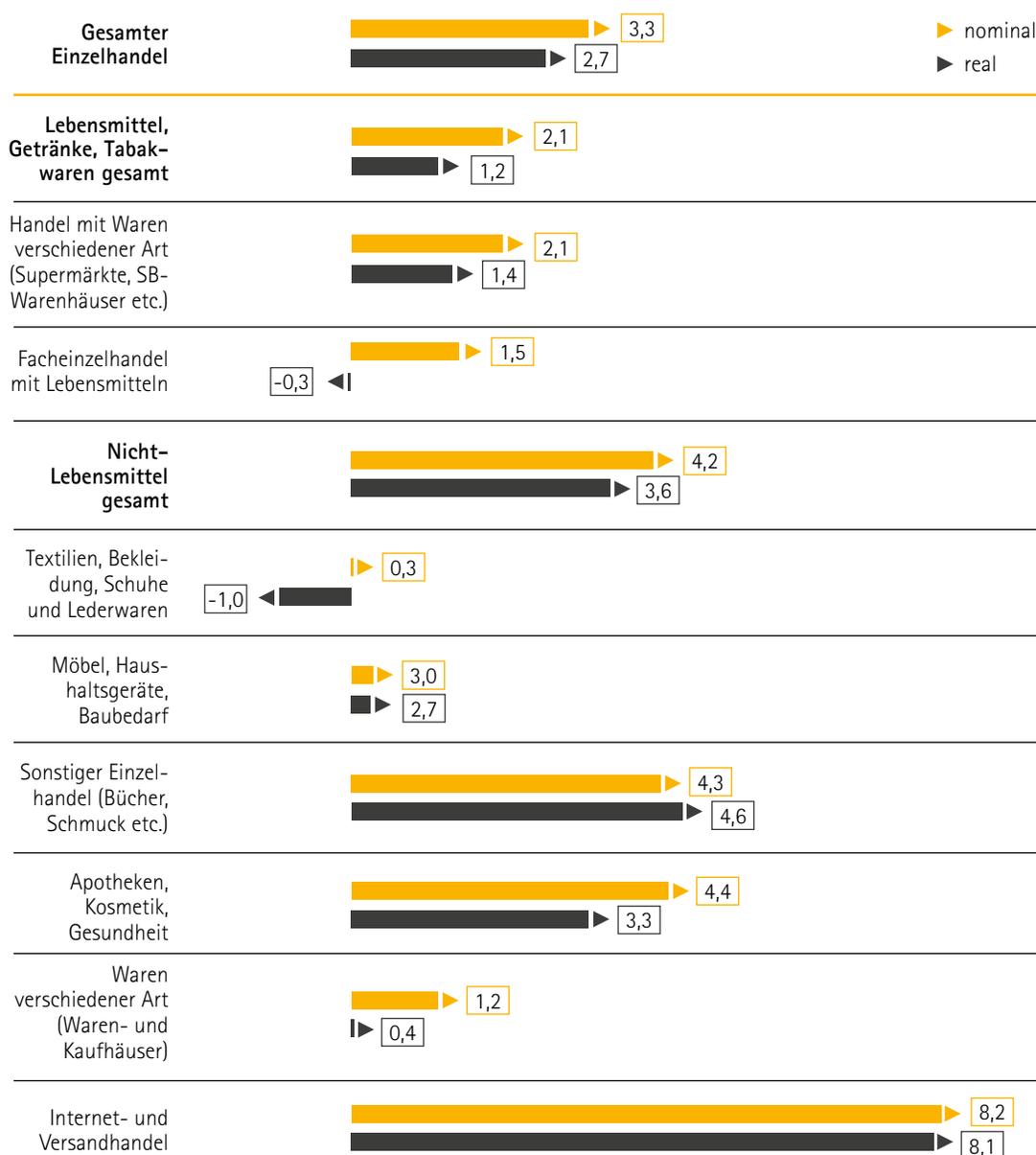
Deutliches Umsatzplus im deutschen Einzelhandel

Der deutsche Einzelhandel profitierte von der positiven Einkommensentwicklung der privaten Haushalte und dem Anstieg der Konsumausgaben. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes setzte der Einzelhandel im Jahr 2019 real 2,7 Prozent bzw. nominal 3,3 Prozent mehr um. Der Einzelhandel mit Lebensmitteln, Getränken und Tabakwaren erreichte einen Umsatzzuwachs von real 1,2 bzw. nominal 2,1 Prozent. Im Einzelhandel mit Nicht-Lebensmitteln stiegen die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr real um 3,6 Prozent und nominal um 4,2 Prozent. Das größte Umsatzplus mit real 4,6 Prozent bzw. nominal 4,3 Prozent erzielte die Branche Sonstiger Einzelhandel (zum Beispiel Fahrräder, Bücher). Der Internet- und Versandhandel generierte ein Wachstum von real 8,1 Prozent bzw. nominal 8,2 Prozent.

Handel schließt mehr Mietverträge ab

Gemäß den Angaben des Investmentmaklers CBRE belebte sich der deutsche Vermietungsmarkt für Handelsflächen in den deutschen Metropolen. Mit 713 Mietvertragsabschlüssen, die in den Top-7-Städten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart erfasst wurden, nahm die Vermietungsleistung des Jahres 2019 gegenüber dem Vorjahr um vier Prozent zu. Wie 2019 blieben die Branchen Bekleidung, Gastronomie sowie Lebensmittel/Tabakwaren die stärksten Nachfrager auf dem Einzelhandelsvermietungsmarkt. Der Fokus auf Food-Angebote bestätigte den Trend, dass der stationäre Einzelhandel weiter mit Gastronomie aufgewertet wird.

Umsatzentwicklung im deutschen Einzelhandel 2019 (in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt

Inländischer Immobilien-Investmentmarkt

Im Gesamtjahr 2019 wurden gemäß den Berechnungen von CBRE am deutschen Investmentmarkt 10,1 Mrd. Euro in Einzelhandelsimmobilien investiert. Das Transaktionsvolumen hat sich damit im zweiten Jahr in Folge verringert. Mit einem Rückgang von 4,1 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum hat sich die Entwicklung jedoch deutlich verlangsamt. Insbesondere in den deutschen Top-Städten führte eine mangelnde Produktverfügbarkeit zu einem erneuten Sinken des Transaktionsvolumens und setzte damit den Trend der Vorjahre fort. Einzelhandelsimmobilien waren mit einem Anteil von rund 14,8 Prozent unverändert die zweitbegehrteste Anlageklasse am deutschen Markt für Gewerbeimmobilien, gleich nach Büroimmobilien, deren Anteil 2019 rund 58,6 Prozent betragen hat.

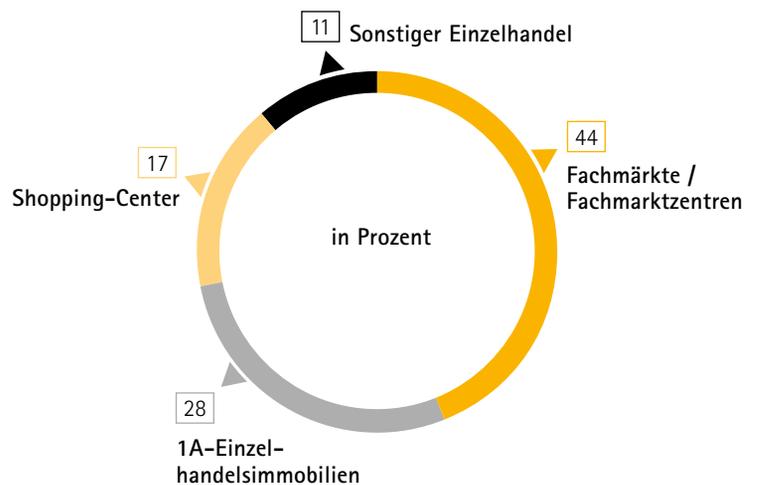
Fachmärkte/Fachmarktzentren dominieren die Statistik

Innerhalb des Handelsimmobilienmarktes waren Fachmärkte und Fachmarktzentren mit einem Marktanteil von 44 Prozent (2018: 43 Prozent) erneut das bedeutendste Segment. Vor allem lebensmittelgebundene Objekte profitierten von ihrer Unabhängigkeit vom Online-Handel und wurden stark nachgefragt. Verglichen mit 2018 ist der Anteil von 1A-Einzelhandelsimmobilien in Einkaufsstraßen 2019 am Transaktionsmarkt von 37 Prozent auf 28 Prozent zurückgegangen. Wie schon 2018 fanden auch 2019 großvolumige Kaufhausübernahmen statt, die das Marktgeschehen prägten. Der Anteil von Shopping-Centern am Einzelhandelstransaktionsvolumen stieg 2019 verglichen mit dem Vorjahr von 14 Prozent auf 17 Prozent leicht an.

Fondstransaktionen prägen den Investmentmarkt

Offene Immobilien- und Spezialfonds stellten gemäß CBRE auch im Jahr 2019 die größte Käufergruppe dar. Insgesamt erwarben sie Handelsimmobilien mit einem Volumen von 3,3 Mrd. Euro, was einem Anteil von 33 Prozent entspricht. Mit knapp 2,4 Mrd. Euro stellten sie zudem die größte Nettokäufergruppe dar. Mit deutlichem Abstand folgte die Gruppe der Asset- und Fondsmanager mit Immobilienkäufen in Höhe von rund 1,3 Mrd. Euro und einem Anteil von 13 Prozent sowie Versicherungen und Pensionskassen mit 1,1 Mrd. Euro (11 Prozent). Auf Verkäuferseite dominierten Asset- und Fondsmanager sowie Immobilienaktiengesellschaften/REITs mit jeweils gut 2,0 Mrd. Euro und einem Anteil von 20 Prozent das Marktgeschehen. Versicherungen und Pensionskassen sowie Privatinvestoren teilten sich den zweiten Rang mit einem Anteil am Transaktionsvolumen von jeweils 10 Prozent.

Transaktionsvolumen nach Nutzungsarten



Quelle: CBRE Investment Quarterly Q4/2019

Überwiegend stabile Renditen

Mit einem marginalen Anstieg von 0,06 Prozentpunkten auf 3,12 Prozent blieb die Spitzenrendite von 1A-Einzelhandelsimmobilien gemäß CBRE in den Top-7-Städten 2019 weitgehend stabil. Demgegenüber stiegen die Renditen von Shopping-Centern im Jahresverlauf deutlich an. Für Center in A-Standorten stiegen die Renditen im Vorjahresvergleich um 0,2 Prozentpunkte auf 4,00 Prozent, jene für Shopping-Center an B-Standorten gar um 0,5 Prozentpunkte auf 5,0 Prozent. Für Fachmärkte und Fachmarktzentren gingen die Renditen aufgrund der großen Nachfrage um 0,1 Prozentpunkte auf 4,15 Prozent zurück.

Geschlossene Immobilienfonds und Immobilien-Spezialfonds

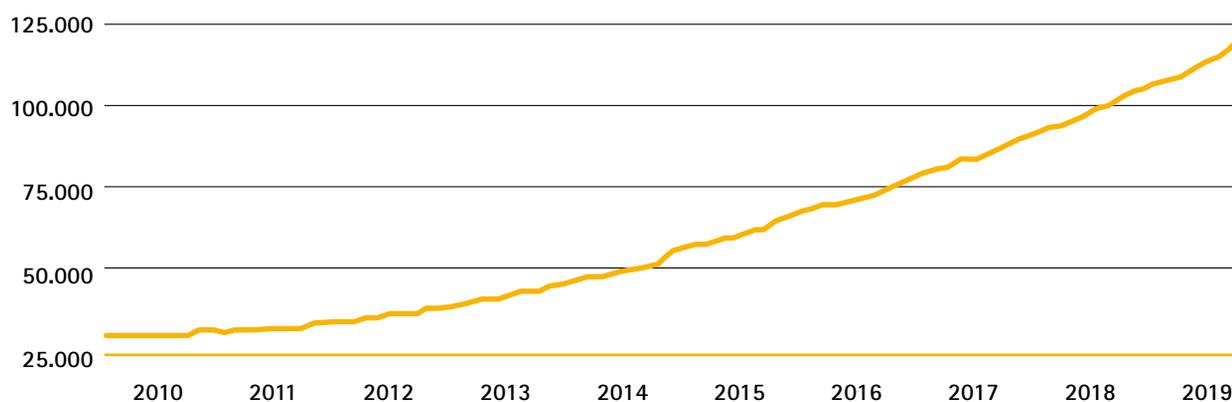
Der Markt für geschlossene Publikums-AIF hat sich gemäß den Erhebungen der Rating-Agentur Scope Analysis positiv entwickelt. 2019 erhöhte sich das prospektierte Angebotsvolumen gegenüber dem Vorjahr um rund 100 Mio. Euro auf 1,2 Mrd. Euro. Das durchschnittliche Eigenkapitalvolumen der 24 neu aufgelegten Publikumsfonds lag bei rund 51 Mio. Euro. Immobilien waren mit einem aufgelegten Eigenkapital in Höhe von 830 Mio. Euro erneut die dominierende Assetklasse. Ihr Anteil am Gesamtmarkt belief sich auf 67 Prozent. Dahinter folgten Investments in Private-Equity- und Multi-Asset-Fonds, auf die jeweils 27 Prozent bzw. 6 Prozent des aufgelegten Eigenkapitals entfielen.

Institutionelle Anleger bauen Vermögen auf

Die institutionellen Anleger haben ihre Engagements in indirekte Immobilieninvestments gemäß der Kapitalmarktstatistik der Deutschen Bundesbank 2019 weiter ausgebaut. So verzeichneten offene Immobilien-Spezialfonds insgesamt Netto-Mittelzuflüsse in Höhe von 12,4 Mrd. Euro. Gegenüber dem Vorjahr (10,6 Mrd. Euro) war dies ein nochmaliger Anstieg. Das in deutschen offenen Immobilien-Spezialfonds angelegte Vermögen belief sich per Ende Dezember 2019 auf 120,0 Mrd. Euro und lag damit signifikant über dem Vorjahreswert (102,6 Mrd. Euro).

Fondsvermögen offene Immobilien-Spezialfonds in Deutschland

Spezialfonds / Offene Immobilienfonds / Fondsvermögen in Mio. Euro



Quelle: Deutsche Bundesbank



„In einem von Unsicherheit geprägten binnen- und weltwirtschaftlichen Umfeld schätzen unsere Finanzierungspartner die Stabilität des großflächigen Einzelhandels, der von einem hohen Grundbedarf an Waren des täglichen Bedarfs profitiert. Das sichert eine stetige Flächennachfrage der Handelskonzerne und führt zu stabilen Miet-Cashflows.“

Beate Meurer-Kirchloh,
Leiterin Unternehmens- und Immobilienfinanzierung

Verantwortung

Rund ein Drittel des in Deutschland anfallenden Energieverbrauchs ist dem Immobilienbestand zuzuordnen.

In Zusammenarbeit mit unseren Anlegern und Mietern wollen wir deshalb die Energieeffizienz der Handelsimmobilien tendenziell erhöhen und die Umweltauswirkungen reduzieren.

Dies schließt Investitionen in erneuerbare Energien und Elektromobilität mit ein, um die Abkehr von fossilen Brennstoffen zu beschleunigen.



Umwelt und Soziales

Die Hahn Gruppe ist sich ihrer unternehmerischen Verantwortung in der Rolle als Arbeitgeber sowie in Bezug auf Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte in der Wertschöpfungskette von Handelsimmobilien sehr bewusst. Als etablierter Marktteilnehmer ist unser Handeln vom Gedanken der Langfristigkeit geprägt. Um einen weiteren Entwicklungsschritt zu machen, erarbeiten wir 2020 eine Nachhaltigkeitsstrategie, in der grundlegende ESG-Kriterien sowie unternehmensspezifische Leitlinien und Ziele verankert werden sollen. ESG beschreibt dabei die Nachhaltigkeitsdimensionen Environmental, Social und Governance, deren verstärkte Berücksichtigung und durchgängige Implementierung in den grundlegenden ökonomischen Handlungs- und Entscheidungsprozessen angestrebt wird. Im Folgenden stellen wir die Felder Umwelt und Soziales im Kontext unserer Unternehmenstätigkeit vor.

Umweltschutz – Energieeffizienz steigern

Nationale Umweltauflagen, neue Umweltstandards und gesetzliche Vorgaben, unter anderem durch die Energieeinsparverordnung (EnEV) oder das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG), sowie das übergeordnete Ziel der Bundesregierung, bis zum Jahr 2050 einen nahezu klimaneutralen Immobilienbestand in Deutschland anzustreben, wirken sich in besonderem Maße auf die Immobilienbranche aus.

Denn laut Umweltbundesamt entfallen rund 35 Prozent des Endenergieverbrauchs und rund 30 Prozent der CO₂-Emissionen in Deutschland auf Immobilien.



Aktuell befindet sich die deutsche Immobilienbranche dementsprechend in einem Wandlungsprozess, mit dem Ziel, einen Einklang zwischen Umweltorientierung sowie gesellschaftlichem und ökonomischem Nutzen zu finden, um einen nachhaltigen Beitrag zur Klimawende und Nachhaltigkeit leisten zu können. Auf nationaler Ebene gibt es diesbezüglich unter anderem Empfehlungen und Leitfäden der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB). Gleichermaßen verändern sich assetklassenübergreifend die Investitions- und Anlagepräferenzen als auch die Anforderungsprofile von privaten und institutionellen Investoren, Anlegern und anderweitigen Finanz-Stakeholdern. Dies spiegelt sich besonders in der gestiegenen Nachfrage nach nachhaltigen Anlagemöglichkeiten („Principles for Responsible Investment“ (PRI)) und nach Gebäuden mit (zertifizierten) Nachhaltigkeitseigenschaften („Green Buildings“) wider.

Die Identifikation von Möglichkeiten zur Optimierung der Energieeffizienz und eine kontinuierliche Evaluation des Status quo können langfristig zu einer gesamtheitlichen Verbesserung der Portfolioperformance und zu einer Reduktion der CO₂-Emissionen beitragen. Dieses Vorhaben erfordert zum einen Lösungsansätze für eine nachhaltige Gestaltung der gebäudebezogenen Kosten im gesamten Lebenszyklus und im Management einer Handelsimmobilie und zum anderen eine flexible Handlungs- und Anpassungsfähigkeit auf regulatorische Änderungen. Daran arbeitet die Hahn Gruppe und wird dies im Rahmen der ersten separaten Nachhaltigkeitsberichterstattung im Laufe des Jahres 2020 dokumentieren.

Gesellschaft – lokal helfen

Ein weiterer Aspekt ist die Dimension „Soziales“. Hierzu zählt die soziale Verantwortung des Unternehmens gegenüber den Mitarbeitern und der Gesellschaft. Ein erfolgreiches Management von Immobilien erfordert qualifizierte, motivierte und langfristig engagierte Mitarbeiter. Die attraktiven Beschäftigungs- und Vergütungsbedingungen, die die Hahn Gruppe ihren Mitarbeitern anbietet, umfassen neben flexiblen Arbeitszeiten auch Modelle zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie sowie Angebote zur fachlichen und personellen Weiterentwicklung, die sowohl intern als auch im Rahmen externer Fortbildungsmöglichkeiten bestehen.

Soziale Themen werden jedoch nicht nur intern auf Unternehmensebene, sondern auch extern gegenüber den Investoren, Mietern und Geschäftspartnern beachtet. Hier übernimmt die Hahn Gruppe seit der Unternehmensgründung auf vielfältige Weise gesellschaftliche Verantwortung. Mit wachsender Unternehmensgröße hat das soziale Engagement kontinuierlich an Umfang zugenommen. So unterstützen wir diverse wohltätige Organisationen und Bildungseinrichtungen mit Geld- oder durch Sachspenden am Unternehmenssitz sowie im regionalen Umfeld der von uns verwalteten Immobilien. Regelmäßig vergibt die Hahn Gruppe u. a. Stipendien für Schüler der Flex-Fernschule NRW und eröffnet mit dem Angebot des betreuten Lernens Kindern und Jugendlichen neue Lebensperspektiven. Mit Spenden an die katholische Stiftung Die Gute Hand wird außerdem die ganzheitliche Hilfe für Menschen mit psychischen oder emotionalen Beeinträchtigungen gefördert.

Nicht nur das Unternehmen engagiert sich: Im Rahmen einer Corporate-Volunteering-Maßnahme haben wir in den vergangenen Jahren im Bergischen Land mit der Unterstützung der fast vollzähligen Belegschaft die Außenanlagen eines Kinderdorfs instandgesetzt und modernisiert. In der Weihnachtszeit sammeln das Unternehmen und die Mitarbeiter regelmäßig in einem mehrwöchigen Fundraising Geld für ein Kinderdorf und für die Ehrenamtliche Suppenküche der Emmaus-Gemeinde in Köln. Daneben engagiert sich die Hahn Gruppe für die frühe Berufsorientierung von Schülerinnen und Schülern. So erhalten Jugendliche die Möglichkeit, die Hahn Gruppe sowie die Immobilienbranche näher kennenzulernen.

Hahn Gruppe als Arbeitgeber

Der Unternehmenserfolg ist abhängig von der Qualifikation und dem Engagement unserer Mitarbeiter. In einem vom Wandel geprägten Marktumfeld nimmt die Notwendigkeit stetig zu, Arbeitnehmer zu gewinnen, die Veränderungen nicht nur begleiten, sondern aktiv mitgestalten wollen. Unsere Personalstrategie zielt darauf ab, die entsprechenden Talente an das Unternehmen zu binden, sie zu motivieren und zu entwickeln sowie weitere Mitarbeiter zu gewinnen.

Unser Leitbild stellt 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, Verantwortung, Kundenorientierung und Zusammenarbeit, Leistungsorientierung und Offenheit. Sie werden auf allen Hierarchieebenen gelebt und sind ein glaubwürdiges Element unserer Unternehmenskultur.

Kompetenzen fördern

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 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.

Wissensaustausch und Vernetzung

Um das Verständnis für die Abläufe im Unternehmen bei den Mitarbeitern zu fördern, bietet die Hahn Gruppe einmal jährlich im Rahmen eines „Netzwertags“, den Arbeitsalltag von Kollegen aus einem ganz anderen 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.

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.

Unsere Verantwortung als Arbeitgeber

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 Mitarbeiter und ein diskriminierungsfreies Umfeld sind für uns unverzichtbar. Wir stehen für Chancengleichheit und Weiterbildungsmöglichkeiten für alle Individuen. Ein respektvoller Umgang mit den Mitarbeitern, gegenseitige Wertschätzung und faire Vergütungsmodelle sind Bestandteil dieses Grundsatzes.

Wir ermöglichen moderne Arbeitsmodelle, um auf die individuelle Lebenssituation unserer 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.

Wichtig ist uns der offene Dialog mit allen Mitarbeitern. So haben wir 2018 erneut eine konzernweite Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Die anonyme Befragung spiegelte in Bereichen wie Arbeitsumfeld, Führung und Arbeitgebervertrauen hohe Zufriedenheitswerte wider. Ergänzend führen wir regelmäßig IT-gestützte Mitarbeiter-Surveys durch, mit denen wir den Kolleginnen und Kollegen die Möglichkeit einräumen, unbürokratisch Feedback und Anregungen zu geben.

Mit steigenden beruflichen Anforderungen nimmt oftmals auch die Beanspruchung der Arbeitnehmergesundheit 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.

Im Geschäftsjahr 2019 waren durchschnittlich 156 in Vollzeit umgerechnete Mitarbeiter im Konzern tätig (Vorjahr: 153 Mitarbeiter). Es wurden 3 Auszubildende beschäftigt.



„Bei der Auswahl meines Arbeitsplatzes standen für mich Stabilität und die Nähe zur Immobilie im Vordergrund. Gefunden habe ich noch viel mehr: einen innovationsstarken Arbeitgeber, der kreatives und flexibles Arbeiten fördert und mir echte Wertschätzung entgegenbringt.“

Karima Fatai,
Kaufmännische Property Managerin

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, Hanna Witte, Seite 20/21 pressfoto/Freeepik, Seite 34/35 iStockphoto,
Seite 41 Shutterstock

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

