

Führung / Kommunikation

BUWOG Group, ein Jahr an der Börse – Euphorie mit Haltbarkeit – das Gespräch mit dem Vorstand

Die BUWOG-Vorstände Daniel Riedl, Ronald Roos und Herwig Teufelsdorfer im Gespräch über das erste Jahr an der Börse, ihre Strategie und wie die Aktionäre davon profitieren sollen.



Ronald Roos, CFO, Daniel Riedl, CEO Herwig Teufelsdorfer, COO (v.l.n.r.) Alle Fotos BUWOG Gruppe

Sie wagten mit der BUWOG AG Ende April 2014 den Gang an die Börse – in Anbetracht volatiler Kapitalmärkte ein gewagtes Unterfangen?

Riedl: Ein Börsengang ist naturgemäß immer mit Risiken verbunden. Wir haben uns im Vorfeld sehr akribisch darauf vorbereitet, die Risiken analysiert und den Kapitalmarkt genau evaluiert. Ich kann mich gut an den 28. April 2014 erinnern, als ich mit meinem Kollegen Ronald Roos am Parkett der Frankfurter Börse die Eröffnungsglocke läuten durfte und vor lauter Euphorie damit gar nicht mehr aufhören wollte. Diese Euphorie hält bis heute an – auch wenn harte Arbeit damit verbunden ist. Die BUWOG war damals am Kapitalmarkt ja gänzlich unbekannt. Wir mussten uns von null weg positionieren und unser doch sehr einzigartiges Geschäftsmodell erklären.

Vor allem die Tatsache, dass wir nicht nur vermieten, sondern auch in Eigenregie Projekte entwickeln sowie eine klare Verkaufsstrategie verfolgen, macht die BUWOG Group so erfolgreich und einzigartig in der deutschen Peergroup. Diese Rolle gefällt mir ganz gut – auch weil sie der Kapitalmarkt goutiert, wie die Kursentwicklung zeigt.

Roos: Dafür war aber jede Menge Überzeugungsarbeit notwendig. In unzähligen Roadshows, Einzel- und Gruppengesprächen haben wir sehr aktiv den Kontakt zu institutionellen Investoren und Analysten gesucht

Euphorie hält bis heute an

und ihnen die Strategie und unser Geschäftsmodell erläutert. Das war aufgrund seiner Besonderheiten nicht immer einfach. Ein Beispiel: Wir wurden regelmäßig gefragt, warum wir das Österreich-Portfolio, das mit 4,4% im Vergleich zu Deutschland mit 7,3% eine deutlich geringere Rendite erwirtschaftet, nicht verkaufen und dafür stärker in Deutschland investieren. Der simple Vergleich der Renditen greift jedoch zu kurz. Wir profitieren in Österreich nicht nur von sehr stabilen Mieterträgen und sehr vorteilhaften Finanzierungskosten, sondern auch von kontinuierlichen Cashflows aus dem Bereich Property Sales. In diesem Geschäftsbereich generieren wir beim Einzelwohnungsverkauf einen Aufschlag von aktuell sogar über 55% auf den Buchwert. Wie mein Kollege schon gesagt hat, die Kombination dieser beiden Ertragsquellen mit der erfolgreichen Entwicklung von Eigenprojekten macht das Erfolgsrezept der BUWOG aus.

Riedl: Ich denke, unsere Aktionäre – und dazu gehören wir drei ja auch – haben Anlass, zufrieden zu sein. Die BUWOG-Aktie ging mit EUR 13,00 in den ersten Handel und lag damit schon am oberen Ende des Preisbands, das wir im Vorfeld eruiert bzw. erhofft hatten. Während des weiteren Verlaufs des Geschäftsjahres gab es für den Aktienkurs eigentlich nur eine Richtung, nämlich nach oben. Der Eröffnungskurs wurde im Berichtsjahr nie unterschritten, und Ende April 2015 lag der Schlusskurs bei über EUR 18,00, was einem Plus von 39% entspricht gegenüber dem Kurs bei Börsenstart. Rechnet man noch die Dividende in Höhe von EUR 0,69 je Aktie mit ein, die im Oktober 2014 ausgeschüttet wurde, so lag der gesamte Wertzuwachs seit Börsenstart bei rund 44%. Meines Erachtens ist das schon sehr beachtlich – auch im Vergleich zu anderen Immobiliertiteln.

Roos: Fairerweise muss man jedoch hinzufügen, dass wir auch von einem positiven Kapitalmarktumfeld profitierten. Der Immobiliensektor war wegen der aktuellen Zinslandschaft und zahlreicher politischer Unsicherheiten stark nachgefragt. Das hat auch auf die BUWOG-Aktie abgestrahlt.

Mit dem Frühjahr 2015 setzte dann eine allgemeine Korrektur bzw. eine Normalisierung ein, die sich auch kurzfristig auf den Kursverlauf der BUWOG-Aktie auswirkte. Die Aktie erholte sich jedoch schnell wieder und schloss zum Stichtag deutlich über dem EPRA NAV von EUR 17,79 – das schafft sonst kein Immobiliertitel in Österreich.

Wie kommunizieren Sie denn eigentlich mit Ihren Privataktionären?

Roos: Bedingt durch die Abspaltung von der IMMOFINANZ AG halten Privataktionäre einen verhältnismäßig hohen Anteil am Unternehmen von rund 22%. Entsprechend wichtig und ernst nehmen wir auch die laufende Kommunikation mit dieser Investorengruppe.

Schon vor mehreren Monaten haben wir erfolgreich einen Unternehmensblog eingerichtet, wo wir zeitnah hoffentlich spannende Hintergrundinformationen aus den Abteilungen und zur Strategie kommunizieren. Zum Jahrestag des Börsengangs am 28. April 2015 haben wir eine speziell für Privatanleger ausgerichtete Roadshow in einem Entwicklungsprojekt in Wien-Penzing durchgeführt. Der Besucherandrang während dieser zwei Abende war wirklich stark, und auch die direkten Rückfragen und Diskussionen fand ich sehr spannend.

Genug geredet über die Aktie – wie läuft das operative Geschäft?

Riedl: Das Geschäftsjahr 2014/15 war ein gutes, um nicht zu sagen sehr gutes Jahr. Wir konnten die mit Ergebniswirksamkeit Juli 2014 übernommenen Immobilienportfolios in Deutschland rasch integrieren und die BUWOG damit in eine neue Dimension führen. 51.671 Bestandseinheiten umfasst das BUWOG-Portfolio per Ende April 2015 – um 18.196 Bestandseinheiten mehr als noch vor einem Jahr. Und es verteilt sich zu nahezu gleichen Teilen auf Österreich und Deutschland. Wir haben damit unser strategisches Versprechen zum Börsengang, den Anteil unserer Liegenschaften in renditestarken Regionen Deutschlands maßgeblich zu erhöhen, erfüllt. Das zeigt sich auch in der Entwicklung unserer wichtigsten Steuerungskennzahlen. Die Nettokaltmiete liegt zum Stichtag mit EUR 4,81 pro m² um 11,7% über dem Vergleichswert des Vorjahres – eine Entwicklung, die nicht nur auf die genannten Portfoliotransaktionen zurückzuführen ist, sondern auch auf weitere Optimierungen im Bestand. Auf vergleichbarer Basis wurden die Nettokaltmieten in Österreich um 2,9% und in Deutschland um 3,4% gesteigert. Einen weiteren Beleg für unser aktives Asset Management sowie die positiven Effekte aus dem Ankauf des DGAG-Immobilienportfolios liefert die Reduktion des Leerstands von 4,8% auf 4,2%.

„Wir profitieren in Österreich nicht nur von sehr stabilen Mieterträgen, sondern auch von kontinuierlichen Cashflows aus dem Bereich Property Sales.“

Ronald Roos, CFO

„Auf vergleichbarer Basis wurden die Nettokaltmieten in Österreich um 2,9% und in Deutschland um 3,4% gesteigert.“

Daniel Riedl, CEO

**Herr Teufelsdorfer, Sie sind seit 1. Juli 2015 nunmehr als Vorstand der BUWOG AG für die Geschäftsbe-
reiche Asset Management und Property Sales zuständig. Was sind hier die wichtigsten Erfolgsfaktoren?**

Teufelsdorfer: Ich habe diesen Bereich schon zuvor als Geschäftsführer verantwortet und glaube behaupten zu können, dass ich das BUWOG-Portfolio sehr gut kenne. Aber zu Ihrer Frage: Mein Job im Asset Management ist dann erfolgreich getan, wenn die Mieterlöse kontinuierlich ansteigen, der Leerstand reduziert wird und etwaige Außenstände gering und letztlich auch unsere Mieter zufrieden sind. Diese Ziele konsequent zu erreichen klingt einfacher, als es oft ist. Rund 57% unseres Gesamtportfolios unterliegen gesetzlichen Mietrestriktionen, eine Mietanhebung ist hier nur unter Einhaltung klarer Vorgaben möglich. Aber mit Kreativität und dank erfahrener Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter lassen sich schöne Erfolge erzielen. So konnten wir den Ergebnisbeitrag aus dem Geschäftsbereich Asset Management im Geschäftsjahr 2014/15 um beachtliche 69,0% auf EUR 128,3 Mio. steigern und die Net Rental Yield von 4,9% auf 5,6% verbessern. Derartige Steigerungen lassen sich nur erzielen, wenn neben Mitteln für Akquisitionen auch Geld zur laufenden Investition in den Bestand in die Hand genommen wird. Die BUWOG Group ist hier sehr konsequent – pro m² wurden durchschnittlich EUR 9,7 für Instandhaltungsmaßnahmen und weitere EUR 5,0 für substanzuelle Erneuerungsarbeiten (Capex) investiert.

Erkennen Sie bei Ihrer Arbeit Unterschiede zwischen Deutschland und Österreich?

Teufelsdorfer: Ja, es gibt schon merkbliche Unterschiede. Der deutsche Wohnungsmarkt zeigt sich deutlich aktiver bzw. dynamischer. Wir sehen dort eine Fluktuation der Mieter von 13% bis 14%, im Vergleich zu etwa 6% in Österreich. Das bringt Vor- und Nachteile. Wir können ältere Bestandswohnungen rascher auf ein höheres Marktniveau anheben und damit auch die Nettokaltmieten entsprechend steigern. Die Gefahr besteht darin, dass nicht immer sofort ein Nachmieter gefunden werden kann und die Leerstandsquote steigen könnte. Wir haben dieses Risiko aber gut im Griff, wie eine sehr niedrige Leerstandsquote in Deutschland von nur 2,7% per Ende April beweist.

„Mein Job ist dann erfolgreich getan, wenn die Mieten kontinuierlich steigen, der Leerstand reduziert wird und Außenstände gering sind.“
Herwig Teufelsdorfer, COO

Wie entwickelte sich der Geschäftsbereich Property Sales im Berichtsjahr?

Teufelsdorfer: Ebenfalls sehr erfolgreich. Dazu muss ich aber kurz ausholen. Wir haben vor rund eineinhalb Jahren eine sehr fundierte Analyse des gesamten Bestandsportfolios durchgeführt und dabei jene Bestandseinheiten identifiziert, die sich für den Einzel- oder Blockverkauf eignen. In Summe sprechen wir da von rund 16.600 Bestandseinheiten. Der tatsächliche Verkauf erfolgt schrittweise über die nächsten Jahre in Abhängigkeit von der jeweiligen Marktlage insbesondere im Bereich Block Sales. 2014/15 konnten wir im Einzelwohnungsverkauf 617 Bestandseinheiten mit einer Marge auf den Buchwert von rund 59% veräußern und damit einen Beitrag zum Recurring FFO in Höhe von EUR 34,9 Mio. generieren. Über Blocktransaktionen wurden weitere 604 Einheiten mit einer Marge von 26% verkauft. Diese Erfolge belegen meines Erachtens sehr deutlich, dass die BUWOG Group in sehr attraktiven Märkten zu Hause ist.

Inwieweit wirkt sich der dritte Geschäftsbereich, Property Development, auf die Ertragskraft der BUWOG Group aus?

Roos: Die Abrechnung bzw. Verwertung der Entwicklungsprojekte unterliegt naturgemäß Schwankungen und auch ganz spezifischen Risiken. Dem stehen gleichzeitig attraktive Renditen gegenüber, die wir nur durch reine Vermietung nicht erzielen könnten. Die BUWOG Group betreibt das Property Development mittlerweile seit rund 65 Jahren und hat in dieser Zeit über 30.000 Wohnungen selbst entwickelt.

Über eine derartige Erfahrung und Marktkenntnis verfügt in unseren präferierten Märkten Wien und Berlin nahezu kein Mitbewerber. Das spiegelt sich auch in der damit verbundenen Ertragskraft wider. Wir konnten den Ergebnisbeitrag aus dem Property Development zum Recurring FFO im Berichtsjahr um mehr als 100% auf EUR 12,5 Mio. verbessern. Aktuell umfasst unsere Pipeline Entwicklungsprojekte mit einem kalkulierten Gesamtinvestitionsvolumen von rund EUR 1,4 Mrd., die wir in den nächsten Jahren in Berlin und Wien umsetzen wollen.

Wo können Projekte leichter realisiert werden, in Wien oder Berlin?

Riedl: Ich würde nicht sagen, dass es hier oder dort leichter ist. Die Akquisition von geeigneten Grundstücken ist in Berlin aber aufgrund der historischen Freiflächen und der Größe der Stadt doch einfacher.

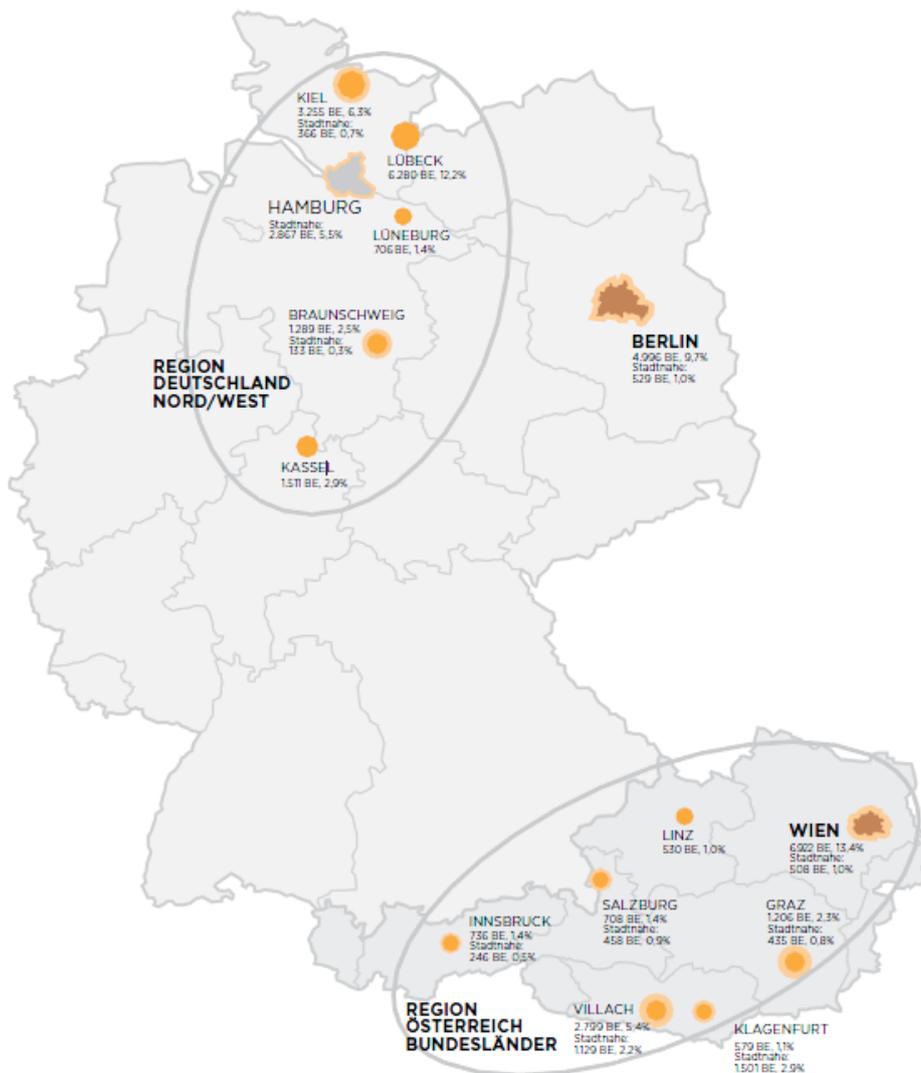
In Wien ist hingegen die Nachfrage für Neubauprojekte deutlich höher – schlichtweg weil das Angebot geringer ist. Deshalb haben auch die Marktpreise zuletzt deutlich angezogen. In Berlin setzte dieser Aufwärtstrend erst vor zwei, drei Jahren ein. So hat jeder der beiden Märkte seine Vorzüge – und auch hier gilt, die Kombination macht den Erfolg der BUWOG Group aus.

Die Kombination macht den Erfolg der BUWOG Group aus

Teufelsdorfer: Ich möchte zur Projektentwicklung ergänzen, dass die detaillierte Kenntnis der Märkte und ihrer Akteure, ein ausgeprägtes Risikobewusstsein, eine solide Finanzierung und effiziente Vertriebskanäle essenziell für den Erfolg eines Entwicklungsprojekts sind. Verzögerungen jeder Art sind teuer, und die Marktverhältnisse können sich rasch ändern. Da gilt es umgehend auf diese Veränderungen zu reagieren – auch hinsichtlich der Grundrisse und Ausstattung der Wohnungen.

BUWOG-BESTANDSPORTFOLIO NACH REGIONEN

Anzahl der Bestandseinheiten (BE) je Standort und Anteil am Gesamtbestand in %



■ Bundeshauptstädte ● Landeshaupt- und Großstädte²⁾ ○ Stadtnahe Regionen²⁾ ○ Ländliche Regionen

Wie wirkten sich alle diese Entwicklungen unterm Strich auf das Jahresergebnis 2014/15 aus?

Roos: In Summe hat die BUWOG Group im Berichtsjahr einen Recurring FFO in Höhe von EUR 91,7 Mio. erwirtschaftet, womit wir unsere ursprünglichen Erwartungen deutlich übertreffen konnten. Das operative Ergebnis lag mit EUR 158,5 Mio. um 63% über dem Vorjahresniveau und das EBIT mit EUR 268,5 Mio. um 91%. Das Finanzergebnis in Höhe von EUR -216,9 Mio. ist neben Zinsaufwendungen vor allen Dingen von negativen unbaren Effekten aus der erfolgswirksamen Fair-Value-Bewertung der Derivate (EUR 105,6 Mio.) und der Finanzverbindlichkeiten (EUR 42,7 Mio.) geprägt.

„Aktuell umfasst unsere Pipeline rund EUR 1,4 Mrd., mit Entwicklungsprojekten, die wir in den nächsten Jahren in Berlin und Wien umsetzen wollen.“

Ronald Roos, CFO

Was verbirgt sich hinter diesen Effekten?

Roos: Wir bewerten unsere zinsgünstigen Förderdarlehen und Bankverbindlichkeiten mit Annuitätenzuschüssen, die im Zusammenhang mit der Förderung von Immobilienobjekten stehen, zum Fair Value, um eine Inkongruenz zwischen dem bilanziellen Ansatz des Immobilienvermögens und der korrespondierenden Finanzverbindlichkeit zu vermeiden.

Es handelt sich demnach um einen Bewertungseffekt, der stichtagsbezogen zu keinem Mittelabfluss führt. Auf der anderen Seite profitierte die BUWOG Group liquiditätswirksam von niedrigen Zinsen und der günstigen Refinanzierung der Wandelschuldverschreibung.

Die durchschnittliche Verzinsung der Finanzverbindlichkeiten konnte 2014/15 von 2,45% auf 2,14% reduziert werden. Unter Beachtung all dieser Effekte weist die BUWOG Group für den Berichtszeitraum ein EBT in Höhe von EUR 51,6 Mio. bzw. ein Konzernergebnis von EUR 40,7 Mio. aus.

Riedl: So beachtlich diese Steigerungsraten meines Erachtens sind, darf dabei nicht vergessen werden, welche Anstrengungen unseres gesamten Teams sich dahinter verbergen. Mit den bereits eingangs erwähnten Zukäufen in Deutschland hat sich dieses Team schlagartig um mehr als 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vergrößert. Da treffen unterschiedliche Kulturen, Erfahrungen und Unternehmenswerte aufeinander, die man im Vorfeld nur schwer einschätzen kann. Es macht mich deshalb besonders stolz, dass uns die Integration gut geglückt ist, dass uns kaum Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verlassen haben und dass wir schon ein Jahr später alle an einem Strang ziehen – in dieselbe Richtung, wohlgemerkt.

„Wir machen nicht bei jeder Marktbewegung mit, für uns ist Wachstum kein Selbstzweck.“

Daniel Riedl, CEO

Dafür möchte ich allen Mitarbeitern meinen herzlichen Dank aussprechen; eine derart hohe Leistungsbereitschaft und der Wille, aktiv einen Beitrag zur Veränderung zu leisten, sind nicht selbstverständlich.

Wie konnten Sie die Mitarbeiter dazu motivieren?

Riedl: Aus meiner Sicht ist es wichtig, dass alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – unabhängig von ihrer Position – wissen, welche Strategie und welche Ziele ihr Unternehmen verfolgt. Nur so können sie sich auch aktiv einbringen und ihren Beitrag dazu leisten.

Dazu haben wir im Frühjahr 2015 sämtliche Mitarbeiter von allen BUWOG-Standorten zu einem zweitägigen Firmenevent nach Hamburg eingeladen. Das erste Treffen dieser Art fand im Vorjahr in Österreich statt. Bei beiden Treffen stand nicht nur das Kennenlernen im Vordergrund, sondern der Erfahrungsaustausch, die Suche nach Best-Practice-Lösungen, damit diese gruppenweit geteilt werden können. Es war wirklich beeindruckend, welcher Spirit bei dieser Veranstaltung unter den BUWOG-Mitarbeitern zu spüren war und wie viel Leidenschaft alle an den Tag legten. Auf so ein Team kann man bauen!

„Wir sind auch größeren Transaktionen nicht abgeneigt, sofern sie aus strategischer Sicht zu uns passen und wir sie auch finanziell stemmen können.“

Daniel Riedl, CEO

Roos: Bei dieser Integration war es uns von Anfang an wichtig, die besten Lösungen aus den beiden Welten zu vereinen und damit letztlich auch Synergien zu heben. So haben wir beispielsweise ein Kundenmanagementsystem, das sich in Österreich über Jahre hinweg bestens bewährt hat, auch in Deutschland eingeführt. Umgekehrt nutzen wir das in Deutschland eingesetzte Portfolio-Managementsystem nun auch für Österreich. Das spart enorme Kosten und lässt auch die Teams länderübergreifend zusammenarbeiten und denken.

Wie geht es aus strategischer Sicht nun weiter?

Riedl: Die Strategie der BUWOG Group entlang der drei Geschäftsbereiche wird sich in den nächsten Jahren bei konstanten Rahmenbedingungen nicht wesentlich ändern. Unser Portfolio in Österreich werden wir durch einen schrittweisen Verkauf weiter optimieren, und in Deutschland streben wir weitere Akquisitionen an. Allerdings nicht um jeden Preis, hier müssen sehr klar definierte Parameter erfüllt werden. Wir machen nicht bei jeder Marktbewegung mit, für uns ist Wachstum kein Selbstzweck. Mit unserem Drei-Säulen-Modell sind wir sehr gut aufgestellt und nicht von „zugekauftem“ Wachstum abhängig.



Daniel Riedl, CEO, Foto links, Ronald Roos, CFO, Herwig Teufelsdorfer, COO (Foto rechts.) Alle Fotos BUWOG Gruppe

Teufelsdorfer: Aus operativer Sicht steht weiterhin eine kontinuierliche Reduktion des Leerstands bei gleichzeitiger Anhebung der Mieterträge im Fokus. Aus der Projektentwicklung erwarten wir in den nächsten Jahren aufgrund der aktuellen Entwicklungspipeline einen höheren Ergebnisbeitrag als zuletzt. Und natürlich gilt es auch, den Wert des Bestandsportfolios durch Investitionen weiter zu steigern und dadurch positive Bewertungseffekte zu erzielen. Die im Berichtsjahr erzielten Verkaufsmargen im Bereich Property Sales sprechen eine sehr klare Sprache über den Wert des BUWOG-Portfolios im Falle eines Verkaufs. Diesen Wert müssen wir absichern und weiter ausbauen.

Worauf legen Sie als Finanzvorstand den Fokus in den nächsten Jahren?

Roos: Wir haben im letzten Jahr die Finanzierungsseite auf Spur gebracht, die damit verbundenen Kosten massiv reduziert und die Finanzierungsstruktur sehr langfristig zu günstigen Konditionen abgesichert. Abhängig von der Entwicklung der Zinslandschaft, die aktuell schwer einzuschätzen ist, werden wir an diesen Agenden weiterarbeiten und auch die betriebliche Effizienz kontinuierlich verbessern. Dazu zählen auch das Schärfen unserer Prozesse und Abläufe sowie laufende Optimierungen in der IT und den Organisationsstrukturen.



Der beste Zeitpunkt
für Ihren Website-Relaunch?
Jetzt.

Tel. 0541 800493-0
www.stolpundfriends.de

STOLPUNDFRIENDS
Marketing für die Wohnungswirtschaft | Seit 1999

Zuletzt waren mehrere Versuche zur Marktkonsolidierung zu beobachten. Wie beurteilen Sie diese?

Riedl: Wir verfolgen primär das Ziel, aus eigener Kraft und in überschaubaren Dimensionen durch den Zukauf von Portfolios zu wachsen. Wir sind auch größeren Transaktionen nicht abgeneigt, sofern sie aus strategischer Sicht zu uns passen und wir sie auch finanziell stemmen können. Zudem haben wir mit Beschlussfassung der außerordentlichen Hauptversammlung im Juni 2015 dafür gesorgt, dass ein öffentliches Übernahmeangebot bereits bei 20% der BUWOG-Aktien gelegt werden muss, um dadurch einen besseren Schutz der bestehenden und zukünftigen Aktionäre zu gewährleisten.

Wir sind auch größeren Transaktionen nicht abgeneigt

Können Sie uns einen konkreten Ausblick für das Geschäftsjahr 2015/16 nennen?

Riedl: Unsere Schwerpunkte sind sinnvolles Wachstum durch Zukäufe im Bestandsbereich in Deutschland. Hier liegt der Fokus auf der Verdichtung an den Standorten, in denen wir bereits präsent sind. Weiters wollen wir mit unserem margenstarken Einzelwohnungsverkauf in Österreich wieder einen signifikanten Ergebnisbeitrag liefern, und drittens geht es um die Intensivierung unserer Projektentwicklungsaktivitäten in Wien und Berlin. Dabei wollen wir insgesamt einen Recurring FFO von rund 98 bis 100 Mio. für unsere Aktionäre erwirtschaften.

Welche Dividende dürfen die Aktionäre der BUWOG AG in Zukunft erwarten?

Roos: Auch hier halten wir an der bislang definierten Ausschüttungsstrategie fest. Für das Geschäftsjahr 2013/14 wurde eine Dividende je Aktie in Höhe von EUR 0,69 ausgeschüttet. Der Recurring FFO für das Geschäftsjahr 2014/15 beträgt EUR 91,7 Mio. bzw. EUR 0,92 pro Aktie. Gleichwohl werden wir auch der Hauptversammlung 2014/15 im Oktober 2015 den Vorjahresbetrag von EUR 0,69 je Aktie zur Ausschüttung vorschlagen. Dies entspricht einer beachtlichen Rendite von rund 3,8%, bezogen auf den Aktienkurs zum Stichtag. An der Dividendenausschüttung in Höhe von EUR 0,69 pro Aktie möchten wir so lange festhalten, bis der Recurring FFO bei einer Ausschüttungsquote von 60% bis 65% diesen Betrag ermöglicht. Im Zuge der erwarteten Steigerung des Recurring FFO ist dann ein korrelierender Anstieg der Dividende möglich.

Das Versprechen gehalten

Riedl: Wir sind mit dem Versprechen angetreten, die BUWOG Group als attraktives, nachhaltiges Investment zu positionieren. Im ersten Jahr an der Börse konnten wir dieses Versprechen halten. Auf diesem Erfolg werden wir uns aber nicht ausruhen. Wir haben uns für alle drei Geschäftsbereiche viel vorgenommen – es bleibt also spannend.

Meine Herrn, vielen Dank für das Gespräch.

Mit freundlicher Genehmigung entnommen aus dem Geschäftsbericht 2014/15 der BUWOG group. Lesen Sie auch den Bericht.

