

„Unser Ziel ist es, da hinzukommen, wo wir schon einmal waren – das ist ein Gewinn von 1 Euro je Aktie“

INTERVIEW MIT DR. OSCAR KIENZLE,  
VORSTANDSSPRECHER,  
IC IMMOBILIEN HOLDING AG

Dr. Oscar Kienzle, CEO,  
IC Immobilien Holding AG

Mit der Übernahme der PropertyOne konnte die IC Immobilien Holding AG ihre Assets under Management um mehr als 50% steigern. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Oscar Kienzle sieht im Kerngeschäft Property- und Asset Management weitere Wachstumspotenziale und möchte für 2011 wieder die Dividendenfähigkeit erreichen. Mittelfristig möchte er die Gesellschaft zur alten Ertragsstärke zurückführen.

**REAL ESTATE MAGAZIN:** Sie hatten vor einigen Monaten mittelfristige Ziele kommuniziert. Wie kommen Sie bei der Umsetzung voran?

**DR. KIENZLE:** Angesichts der sich wieder belebenden Immobilienmärkte hatten wir vor etwa drei Monaten zwei Ziele kommuniziert. Wir möchten bis Ende nächsten Jahres die Assets under Management von 5 Mrd. Euro auf über 10 Mrd. Euro steigern. Das zweite Ziel ist die Ausrichtung als reiner Dienstleister – weg von der eigenen Bestandhaltung. Zurzeit sind wir noch in beiden Bereichen tätig. In Bezug auf das Wachstum sind wir sehr gut im Plan. Die neue Ausrichtung schreitet doch etwas langsamer voran, als wir das gedacht haben. Dies liegt u.a. daran, dass sich einige Bestände in den neuen Bundesländern befinden und wir dort im Vergleich zu Westdeutschland noch immer eine recht verhaltene Nachfrage haben.

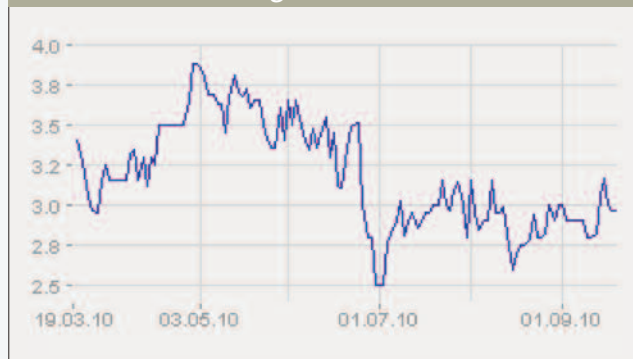
**REAL ESTATE MAGAZIN:** Sie haben kürzlich die Übernahme der PropertyOne bekanntgegeben. Welche Synergien versprechen Sie sich davon?

**DR. KIENZLE:** Ich glaube, die Übernahme ist für alle Beteiligten ein Glücksfall. Wir hatten in den letzten Jahren einen großen Sprung mit einem SAP-Release-Wechsel gemacht. Dies haben wir mit einem Datawarehouse ergänzt. Anfangs gab es sicher einige Umstellungsschwierigkeiten. Unsere Kunden sind jedoch vom System begeistert, da sie jederzeit auf die Zahlen ihrer Objekte zugreifen können – dies mit Soll-/Ist-Vergleich und Mieterlisten.

**REAL ESTATE MAGAZIN:** Das kommt bei ausländischen Investoren sicher gut an.

**DR. KIENZLE:** Ja, das kommt bei ausländischen Investoren sehr gut an. Das ist vielleicht auch der größte Unterschied zwischen dem klassischen Hausverwalter und einem modernen Reporting, das mit einer Budgetierung beginnt und bei einem monatlichen Soll-/Ist-

IC Immobilien Holding AG



Vergleich, ergänzt mit einer neuen Prognose, endet. Dies setzt eine leistungsfähige IT voraus, in die wir bereits investiert haben. Dieses System kann PropertyOne mitnutzen. Und die IT kostet nicht nennenswert mehr, wenn man statt 5 Mrd. Euro jetzt 8 Mrd. Euro darüber abwickelt. Wir möchten nach wie vor auf die 10 Mrd. Euro kommen.

**REAL ESTATE MAGAZIN:** Im Vergleich zu PropertyOne haben Sie größere Objekte und weniger Leerstand.

**DR. KIENZLE:** Wir haben viele vergleichsweise große Objekte, z.B. die Friedrichstadt-Passagen in Berlin oder das IBC in Frankfurt, das nur einen einzigen Mieter hat. Daher sind die Zahlen nicht direkt vergleichbar, auch wenn wir das ein oder andere kleinteilige Portfolio haben. Wir sind vorwiegend in den Bereichen Büro und Einzelhandel aktiv. Im Einzelhandel haben wir i.d.R. auch große Objekte mit nur einem Mieter. Ich habe immer wieder die Erfahrung gemacht, dass der Vermietungsstand höher ist, wenn man den Immobilien nahe ist. Man erfährt eher, ob der Mieter zufrieden ist oder nicht, und man kann einfacher vermieten. Wir möchten alle Objek-

te von unseren Standorten aus innerhalb von einer Stunde erreichen. An zwei Standorten möchten wir uns noch verstärken: in Stuttgart und Hamburg. Im Gegensatz zu uns hat PropertyOne nur zwei große Standorte: Berlin und Frankfurt. Wir sind in Berlin, Chemnitz, Düsseldorf, Frankfurt, Regensburg, Rostock, Unterschleißheim (München) und Hamburg sowie Montreal und Toronto aktiv.

**REAL ESTATE MAGAZIN:** Kann man dann davon ausgehen, dass die PropertyOne- und IC-Standorte in Berlin und Frankfurt zusammengelegt werden?

**DR. KIENZLE:** Die Standorte werden wir zusammenlegen, da wir bislang in beiden Städten nur kleine Büros hatten. PropertyOne hat rund 20 Mitarbeiter in Berlin und nahezu 40 in Frankfurt. Es gibt auch Mitarbeiter, die an andere Standorte wechseln möchten, was jetzt einfacher ist. Damit sind z.B. PropertyOne-Objekte in Düsseldorf künftig näher in der Betreuung.

**REAL ESTATE MAGAZIN:** Und wie entwickelt sich operativ das Geschäft im Bereich Property- und Asset Management?

**DR. KIENZLE:** Wir hatten 2008 und 2009 Jahre, die in mehrfacher Hinsicht bitter waren. Das Transaktionsvolumen ist deutlich zurückgegangen und entsprechend auch die Transaktionskomponente unserer Vergütung. Davon waren alle Dienstleister betroffen. Hinzu kam, dass auch das Vermietungsgeschäft stagniert hat. I.d.R. bekommen wir einen Prozentsatz der Istmiete, An- und Verkauf sowie Vermietung werden als getrennte Dienstleistung in Rechnung gestellt. 2009 sind wir erstmals in unserer Geschichte nicht gewachsen – weil der Wettbewerb sehr hart war. Eine optimale Unternehmensgröße sehen wir bei etwa 10 Mrd. Euro Assets under Management. Damit können wir es uns leisten, flächendeckend aktiv zu sein, wir sind dann aber noch klein und flexibel genug, uns auf die Wünsche der Kunden einstellen zu können.

**REAL ESTATE MAGAZIN:** Auf die 10 Mrd. Euro kommen Sie durch weitere Akquisitionen?

**DR. KIENZLE:** Das wäre eher zufällig. Ich sehe aber auch die Chance, dass wir durch die Erweiterung von bestehenden Aufgaben in diesem Bereich wachsen können, das Geschäft läuft einfach wieder viel besser. Wir können wachsen durch Kunden, die wieder aufstocken, oder durch Neukunden. Ich möchte gar nicht ausschließen, dass wir in Stuttgart oder Hamburg einen regionalen Partner finden – es muss ja nicht immer eine Übernahme sein. Es kann auch eine Kooperation sein. Denkbar ist auch, dass andere regionale Dienstleister auf unsere Büros zugreifen können. Das Asset Management werden wir hingegen eher etwas konzentrieren, und zwar hier in Unterschleißheim, da wir in der nächsten Zeit in Süddeutschland ein überdurchschnittliches Wachstum erwarten.

**REAL ESTATE MAGAZIN:** Und welche Pläne haben Sie im Fondsgeschäft?

**DR. KIENZLE:** Im Publikumsfondsgeschäft haben wir uns als Initiator zurückgezogen, da wir nach dem Wegfall von Steuervergünstigungen der Meinung waren, dass es für den Investor andere sinnvollere Anlageformen gibt, wie z.B. offene Fonds – auch wenn einige davon zurzeit geschlossen sind – und REITs. Ich selbst bin ein großer Fan von REITs, da die „Rücknahme“ nicht zu Lasten des Anlagever-

mögens geht. Bei einem geschlossenen Fonds muss der Anleger den Verkehrswert plus weiche Kosten zahlen – also über 110%. Immobilienaktien gibt es hingegen zu 50% des NAV. Im Fondsgeschäft gibt es eine Ausnahme – bei Privatplatzierungen werden wir weiter aktiv sein, und zwar gerade mit Auslandsfokus.

**REAL ESTATE MAGAZIN:** An welche Regionen denken Sie dabei?

**DR. KIENZLE:** In den USA und Kanada haben wir alles veräußert. Wir hatten 2005 eine Privatplatzierung eines Resorts im nördlichen Ontario durchgeführt – das läuft zurzeit nicht gut. Aufgrund der Finanz- und Wirtschaftskrise sind die Gäste aus den USA ausgeblieben und der Pächter ist im letzten Herbst pleite gegangen. Das tut weh, aber man muss auch über Dinge sprechen, die nicht so gut laufen. Bei neuen Projekten würden wir von den USA und UK Abstand nehmen, und Australien ist einfach zu weit entfernt. Wir würden uns auch in Zukunft auf Kanada konzentrieren. Der Markt ist zwar nicht billig, wir sehen aber geringere Risiken als in den USA. Eine Mischung aus Einzelhandel und Office wäre uns am liebsten. Aber auch Light Industrial/Logistik erscheint uns interessant, weil in diesem Segment die Leerstandskosten deutlich niedriger sind.

**REAL ESTATE MAGAZIN:** Welchen Ausblick können Sie Ihren Aktionären mit Blick auf die G+V geben?

**DR. KIENZLE:** Wir hatten 2009 bereits eine Stabilisierung, auch die Kosten haben wir im Griff. Aber die Erträge sind noch nicht da, wo wir sie haben möchten. Beim Halbjahresergebnis hatten wir unverändert eine schwarze Null. Jetzt im zweiten Halbjahr sollten wir beim Transaktionsgeschäft noch zulegen. Unser Ziel ist es, da hinzukommen, wo wir schon einmal waren – das ist ein Gewinn von 1 Euro je Aktie. Das wird aber mindestens noch drei Jahre dauern. Die Chancen stehen gut, dass wir dieses Jahr mit einem Gewinn abschließen werden. Zudem müssen wir sehen, wie sich unsere Beteiligung an der Fair Value REIT AG entwickelt. Wir hatten einen Jahreschlusskurs von rund 4,60 Euro – ebenso wie zum Halbjahresende. Aktuell notiert die Aktie bei rund 3,00 Euro.

Wir müssen wieder in die Lage kommen, eine Dividende zahlen zu können – das ist das, was unsere Aktionäre von uns erwarten. Dies sollten wir 2012 für das Geschäftsjahr 2011 erreichen.

*Das Interview führte Christian Schiffmacher.*



#### IC Immobilien Holding – Eckdaten

Umsatz 2009	12,6 Mio. Euro
Mitarbeiter	170
Anzahl Aktien	2,8 Mio.
Kurs	3,00 Euro
Marktkapitalisierung	8,4 Mio. Euro
Free Float	44%
ISIN	DE0005632160