

LAGEBERICHT

zum Geschäftsjahr 2007

(16. November 2007 bis 31. Dezember 2007)

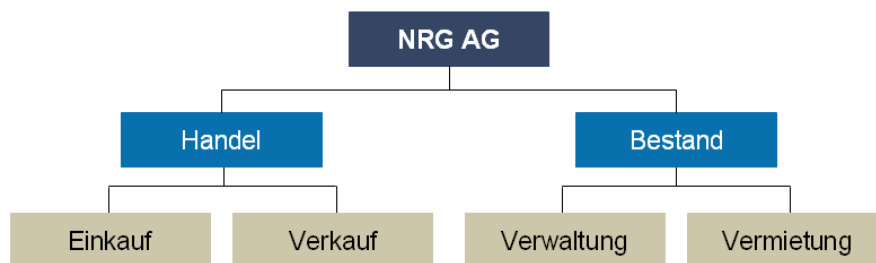
Wirtschaftsbericht

Geschäftstätigkeit

Die Nau Real Estate Group Aktiengesellschaft (NRG) mit Sitz in Berlin ist ein Immobilienspezialist mit zwei Geschäftsfeldern – dem Handel mit Immobilien sowie der Bestandshaltung mit Verwaltung und Vermietung. Schwerpunkt sind Wohnimmobilien, die operative Tätigkeit wird sich zunächst auf Nordrhein-Westfalen und Brandenburg konzentrieren.

Die operative Geschäftstätigkeit konnte aufgrund der Folgen der Finanzkrise 2007 nicht schon im Berichtsjahr, sondern erst in 2008 aufgenommen werden.

Geschäftsmodell



Strategie

Im Handel legt das Unternehmen derzeit den Fokus auf den Erwerb von Immobilien, um einen Bestand an attraktiven Immobilien aufzubauen. Im Visier sind Objekte im unteren bis mittleren Mietpreissegment ab € 1 Mio. In diesem Segment sind die Mieten in Deutschland im Unterschied zum europäischen Ausland noch vergleichsweise niedrig und Preisschwankungen insgesamt geringer als in Luxussegmenten. In der Aufbauphase sollen die erworbenen Immobilien hinsichtlich ihres Vermietungsstandes optimiert werden. Beim späteren Verkauf ist geplant, als Zielgruppe vornehmlich Großinvestoren im In- und Ausland zu adressieren und ihnen Immobilienpakete ab € 20 Mio. anzubieten.

Neben dem Handel plant die NRG den Erwerb ertragsstarker Immobilien, die langfristig im Bestand gehalten, vermietet und weiter entwickelt werden. Bei der Verwaltung und Vermietung der Objekte arbeitet die Nau Real Estate Group mit externen Geschäftspartnern zusammen, die die Objekte bereits betreuen. Über Jahre bestehende Bindungen zu Verwaltern sorgen dafür, dass die Bestände dauerhaft niedrige Leerstände sowie gute Pflegezustände aufweisen.

Entstehung

Die Nau Real Estate Group AG ist am 16. November 2007 durch die Übernahme der eeMaxx Energy Systems AG in Berlin entstanden. Die Mehrheitsaktionärin, die Nau Real Estate GmbH, erwarb die im Freiverkehr notierte Gesellschaft und benannte sie um. Die Mehrheitsaktionärin wird nach dem Bilanzstichtag mehrere Objektgesellschaften mit addierten Verkehrswerten im zweistelligen Millionenbereich in die neue Gesellschaft einbringen.

Ottmar Nau als Vertreter des Mehrheitsgesellschafterin und NRG-Vorstandsvorsitzender hat langjährige Erfahrung im Immobiliensektor. Er war beratend für eine große, deutschlandweit operierende Immobilienmanagement-Gesellschaft in Frankfurt am Main tätig. Seit Ende der 1990er Jahre baute er mit der Nau Group einen eigenen großen Immobilienbestand mit entsprechender Verwaltung mit Schwerpunkten in Berlin und Nordrhein-Westfalen auf. 1998 stieß Matthias Mengdehl, der heutige für Finanzen zuständige Vorstand des Unternehmens, zur damaligen Nau Group.

Wirtschaftliche Entwicklung

Gesamtwirtschaft

Das Jahr 2007 war mit einem Wachstum der Weltwirtschaft von knapp 5% und in Deutschland von 2,5% ein unterm Strich gutes Jahr. Allerdings verschlechterten sich seit Jahresmitte die Aussichten durch den Ausbruch der Finanzkrise deutlich. Ausgangspunkt war in den USA der drastische Preisverfall im Markt für Immobilienanleihen mit minderen Bonitäten (Subprime). In den Folgemonaten erfasste die globalen Finanzmärkte eine Vertrauenskrise. Die Angst vor einer Rezession in den USA sorgt für einen Höhenflug des Euro zum US-Dollar.

Seither haben sich die Aussichten für die Weltkonjunktur spürbar abgeschwächt, insbesondere auch in Deutschland. „Das langsamere Wirtschaftswachstum betrifft vor allem die fortgeschrittenen Volkswirtschaften“, so die Europäische Zentralbank (Monatsbericht Juli 2008). Hierzulande belastete zudem die seit Januar 2007 von 16 auf 19 Prozent erhöhte Mehrwertsteuer den privaten Konsum. Zinserhöhungen der Europäischen Zentralbank führten zu einer verminderten Investitionsdynamik.

Immobilienbranche

2007 war auch für die Immobilienbranche in Deutschland ein sehr gutes Jahr. Das Investitionsvolumen lag nach Angaben der Ernst & Young Real Estate GmbH mit rund €74 Mrd. Euro auf Rekordniveau. Gleichwohl drückte die Finanzkrise die Stimmung zum Jahresende deutlich. „Wesentliches Kriterium für die Zurückhaltung einer Vielzahl von Investoren ist die Finanzmarktkrise“, ermittelte Ernst & Young Real Estate in einer Umfrage Anfang 2008 bei 100 professionellen Marktteilnehmern. Demnach fühlten sich fast drei Viertel der befragten Unternehmen in ihrem Investitionsverhalten durch die Veränderungen am Kapitalmarkt beeinflusst.

Geschäftsverlauf

Die NRG hat ihre Geschäftstätigkeit im November und Dezember 2007 operativ noch nicht, wie ursprünglich geplant, entfalten können. Die Finanzkrise sorgte dafür, dass auch in Deutschland die Investitionsfreude professioneller Marktteilnehmer Ende 2007 und in den ersten Monaten 2008 deutlich eingetrübt war.

Das hatte für die NRG direkte Folgen, denn die Geschäftspartner auf der Käuferseite sind große internationale Investoren. Sie zogen sich von seit längerem avisierten Projekten kurzerhand zurück. Die NRG konnte daher mehrere Transaktionen nicht mehr wie geplant zügig in 2007 tätigen. In einem Falle musste eine bereits vereinbarte Veräußerung eines größeren Portfolios durch die Nau Group an einen ausländischen Investor rückabgewickelt werden, deren Ertrag in die Nau Real Estate Group AG eingebracht werden sollte. Zudem waren ein Großteil der zeitlichen Ressourcen durch formal-juristische sowie gesellschafts- und steuerrechtliche Anforderungen gebunden, um die Geschäfte starten zu können.

Diese Umstände zusammen genommen führten dazu, dass die vorläufigen Unternehmenszahlen und –prognosen zu Umsatz, operativem Ergebnis (EBIT) und Dividende für 2007 und 2008 zu ambitioniert waren und revidiert werden müssen. Das Management hat als Konsequenz beschlossen, den Fokus zunächst auf den Einkauf sowie die Bestandshaltung und -optimierung zu verlagern.

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Das Unternehmen hat im Jahr 2007 noch keine operative Tätigkeit aufgenommen und entsprechend noch keine operativen Erträge erwirtschaftet. Im vorliegenden Jahresabschluss wurden zur Darstellung einer ganzjährigen Bilanz 2007 mit Vergleichsjahr 2006 die Geschäfte der übernommenen eeMaxx Energy Systems AG einbezogen. Mit Aufnahme der Geschäftstätigkeit der NRG in 2008 werden künftige Geschäftsjahre nicht mit diesen Angaben vergleichbar sein. Aufgrund der Anlaufkosten ergibt sich ein Jahresfehlbetrag von € 532.590,64.

Das Umlaufvermögen der Gesellschaft in Höhe von € 6 Mio. resultiert aus der Übernahme der eeMaxx Energy Systems AG sowie deren Tochtergesellschaft eeMaxx GmbH im November 2007. Das Geschäft der eeMaxx GmbH wurde am 30. Juni 2007 von einem Wirtschaftsprüfer mit einem Barwert in Höhe von € 31,6 Mio. Euro bewertet. Daraus resultierte eine Sachkapitalerhöhung in Höhe von € 6 Mio. in die eeMaxx Energy Systems AG, heute Nau Real Estate Group AG.

Hintergrund der erheblichen Diskrepanz zwischen gutachterlicher Bewertung (€ 31,6 Mio.) und Einbringungswert (€ 6 Mio.) ist ein vorsichtiger kaufmännischer Ansatz vor dem Hintergrund gesetzlicher Rahmenbedingungen. Die eeMaxx GmbH agierte als Komplettanbieter für Biogasanlagen in Deutschland. Grundlage des Geschäftsmodells war das Energieeinspeisegesetz (EEG), für das der Gesetzgeber eine Änderung plant. Die Geschäftsführung der eeMaxx GmbH muss daher die vorgesehene gesetzliche Anpassung abwarten, bevor die Geschäfte auf neuen Kalkulationsbasen wieder aufgenommen werden können.

Risikobericht

Risikomanagement

Das Risikomanagement der Nau Real Estate Group zielt darauf, alle wesentlichen Risiken frühzeitig zu erkennen. So soll Einzelrisiken unverzüglich durch jeweilige Steuerungsmaßnahmen begegnet werden. Die Überwachung und Durchführung der Risikomanagementaufgaben unterliegt den beiden Vorständen der NRG zu gleichen Teilen. Eine wesentliche Funktion des Risikomanagements ist das beim Vorstand für Finanzen angesiedelte Controlling. Monatlich werden alle Ist- und Ziel-Größen der geschäftlichen Entwicklung gegenüber gestellt und bewertet und ggf. Steuerungsmaßnahmen ergriffen. Jährlich werden Prognoserechnungen aufgestellt und mögliche Abweichungen davon kontinuierlich überprüft.

Marktrisiken

Als Händler von vorwiegend Wohnimmobilien sind für die NRG im Wesentlichen die Entwicklung von Angebot und Nachfrage sowie die Marktpreisentwicklung entscheidende Größen für die geschäftliche Entwicklung. Seit Ausbruch der Finanzkrise in der zweiten Hälfte 2007 ist es in der Folge auch zu einer ausgeprägten Investitionszurückhaltung von internationalen Immobilieninvestoren sowie deutlich gesunkenen Marktpreisen auch in Deutschland gekommen. NRG begegnet diesen Entwicklungen mit der Interims-Strategie, sich zunächst auf den Bestandsaufbau zu fokussieren. Verkaufsaktivitäten werden zurückgestellt, bis wieder kaufmännisch vertretbare Margen zu erwarten sind.

Strategische Risiken

Als Bestandshalter von vornehmlich Wohn- und gemischt genutzten Immobilien sind für die NRG in den jeweiligen Zielregionen verschiedene Größen wichtig - die Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung, soziale Entwicklungen, zu erwartende Wohnflächenbedarfe und Mietpreis-Niveaus sowie Entwicklungen in Bezug auf Kauf- und Wirtschaftskraft einer Region. Aktuell werden in den Zielregionen Nordrhein-Westfalen sowie Brandenburg in Bezug auf die Bestandshaltung und -optimierung keine wesentlichen Entwicklungen gesehen, die Steuerungsmaßnahmen des Risikomanagements erforderlich erscheinen lassen.

Objektrisiken

Ein latentes Risiko stellt das Leerstandsrisiko in Bestandsobjekten dar. Diesem Risiko begegnet NRG mit einem laufenden Controlling von Soll und Ist der Nettomieteinnahmen. Die für die Einbringung in die NRG vorgesehenen Objekte (siehe Wirtschaftsbericht) haben ein durchschnittliches Saldo von sechs Prozent von Ist zu Soll der Nettomieteinnahmen und liegen damit in einem kaufmännisch vertretbaren Rahmen. Dem Leerstandsrisiko begegnet das NRG-Management zudem durch die laufende Optimierung der Bestände in Bezug auf Sanierung und Renovierung, um letztendlich den Vermietungsstand dauerhaft hoch und die Leerstandsquote möglichst unter drei Prozent zu halten.

Betriebskostenrisiken

Ein weiteres Risiko stellen die aktuell stark gestiegenen Energiekosten dar, die sich direkt auf die Betriebskosten auswirken, das Leerstandsrisiko erhöhen und in der Folge zu Erlösausfällen führen können. Das Management begegnet diesem Risiko, indem dauerhaft darauf geachtet wird, dass vor allem energiesparende Maßnahmen in der Optimierung ergriffen werden. Auch die Möglichkeiten von Mieterhöhungen werden kontinuierlich geprüft, sie müssen jedoch in einem für die Kunden vertretbaren Verhältnis zur Höhe der regionalen Mietspiegel stehen.

Finanzrisiken

Finanzrisiken ergeben sich vor allem durch ein sich veränderndes Marktzinsniveau. Diesem Risiko begegnet das Management durch zeitlich adäquate Zinsabsicherungsstrategien mit unterschiedlichen Finanzinstrumenten. Der Mix dieser Instrumente wird für jede Transaktion einzeln neu definiert und zum Einsatz gebracht.

Weitere Finanzrisiken können sich im Bereich der Mieteinnahmen sowie beim Handel von Objekten ergeben. Miet- bzw. Forderungsausfälle und versteckte Sanierungsrückstände können grundsätzlich bei keinem Objekt oder keiner Transaktion ausgeschlossen werden. Das Management begegnet diesen Risiken mit besonders sorgfältiger Objektprüfung (Due Diligence) im Einkauf, durch Zusammenarbeit mit bekannten und bewährten Geschäftspartnern auf der Verkaufsseite sowie in der Bestandshaltung durch eine kontinuierliche Objektpflege und -optimierung.

Personenrisiken

Personenrisiken ergeben sich durch den Umstand, dass es im Berichtszeitraum sowie in den ersten Monaten nach Bilanzstichtag einen zweiköpfigen Vorstand gibt, auf den sich die strategischen und operativen Aktivitäten konzentrieren. Das Personenrisiko wird sich im weiteren Verlauf der Geschäftstätigkeit immer weiter reduzieren, weil eine Struktur mit Objektgesellschaften angestrebt wird, welche jeweils von einem eigenen Management geleitet werden, und so das Know-how in der Gruppe immer breiter gestreut wird.

Chancen der künftigen Entwicklung

Aus der Geschäftstätigkeit im Handel und der Bestandshaltung von Immobilien entstehen nicht nur Risiken, sondern erwachsen auch unternehmerische Chancen. In Bezug auf die Marktlage besteht die Chance, dass zu aktuell vergleichsweise niedrigen Preisen Bestände eingekauft und zu günstigen Konditionen optimiert werden können, um sie zu einem späteren Zeitpunkt mit attraktiven Margen weiter zu verkaufen. Weitere Chancen ergeben sich in Bezug auf die Nutzung von Mietsteigerungspotenzialen, die Senkung von Betriebskosten durch Investitionen in energierelevante Optimierungsmaßnahmen, durch eine margensorientierte Ein- und Verkaufspolitik sowie insgesamt durch eine auf die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtete Geschäftspolitik.

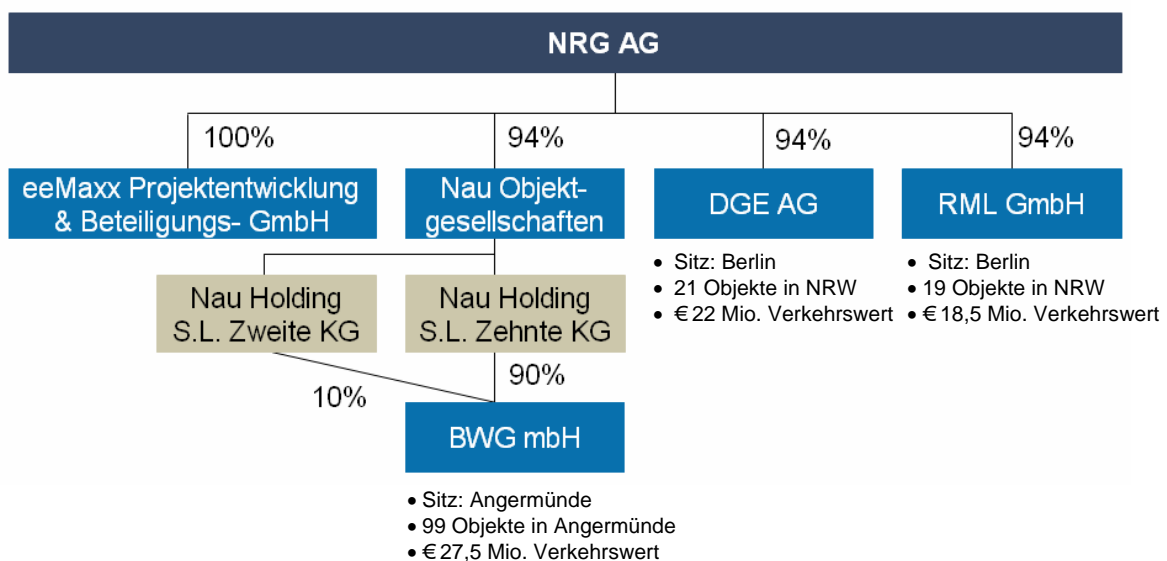
Nachtragsbericht

Interims-Strategie

Aufgrund der Marktlage hat das NRG-Management im März 2008 eine Interims-Strategie beschlossen. Die NRG wird sich in nächster Zeit ausschließlich auf den Aufbau eines Objekt-Portfolios konzentrieren, um antizyklisch zu handeln und die aktuell günstigen und noch fallenden Marktpreise zum Aufbau eines Bestands an attraktiven Immobilien zu nutzen. Diese Bestandsimmobilien werden optimiert. Die Entscheidung über einen möglichen Verkauf wird zunächst in die Zukunft verschoben und je nach Marktlage und Nachfrage für jedes einzelne Projekt entschieden.

Teil dieser Strategie ist die Einbringung von drei Gesellschaften in die NRG. Es handelt sich um die Bau- und Wohnungsgesellschaft (BWG) mbH in Angermünde (Brandenburg), die sich vormals in kommunaler Hand befand, sowie um zwei Töchter aus dem Immobilienbesitz der Nau Group - die RML GmbH in Berlin sowie die DGE AG, ebenfalls in Berlin. Der Verkehrswert aller Immobilien in diesen drei Gesellschaften liegt bei € 68 Mio., die addierten Mieteinnahmen bei rund € 6 Mio. jährlich. Die drei Gesellschaften sollen noch in diesem Jahr vollständig in die NRG überführt werden. Für alle drei Projekte laufen die formalen Übernahmeprozesse.

Plan Organigramm 2008



Kapitalerhöhung

Für DGE AG ist das Überführungsprocedere in die NRG am weitesten fortgeschritten. Beim zuständigen Amtsgericht wurde beantragt, die Übernahme durch eine Kapitalerhöhung in Höhe von 177.000 Aktien aus genehmigtem Kapital zu finanzieren, welches insgesamt bei 3,225 Mio. Aktien liegt. Die Gesamtzahl der aktuell im Umlauf befindlichen NRG-Aktien beträgt 6,45 Mio. Aktien.

Das Management erwägt, noch weitere Bestände aus dem Besitz der Nau Group in die NRG zu übertragen. Die Entscheidungen dazu trifft das Management entlang operativer Möglichkeiten und strategischer Potenziale.

Hintergrund der Struktur mit verschiedenen Objektgesellschaften, die neu gegründet und übertragen, oder die bereits bestehen und übertragen werden, sind finanzwirtschaftliche, steuer- und gesellschaftsrechtliche Aspekte.

Neue strategische Beteiligung

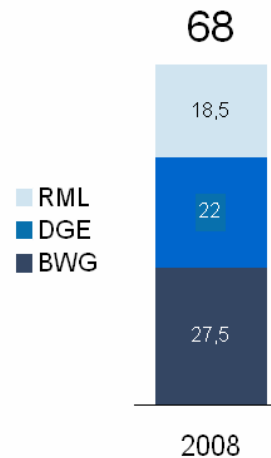
Das NRG-Management plant zudem, eine neue strategische Beteiligung im Bereich erneuerbare Energien einzugehen. Damit ergibt sich die Möglichkeit, langfristig unabhängiger von weiter steigenden Energiekosten zu werden. Konkret handelt es sich um die 50-prozentige Beteiligung an einem Energieunternehmen in Sachsen noch in diesem Jahr. Vehikel für die NRG ist dazu die Tochtergesellschaft eeMaxx GmbH, deren Muttergesellschaft im November zur Gründung der NRG übernommen wurde (siehe Entstehung).

Die eeMaxx GmbH agierte herkömmlich als Komplettanbieter für Biogasanlagen in Deutschland und Rumänien. Aktuell sind jedoch Biogasanlagen vor dem Hintergrund gestiegener Rohstoffpreise kaum wirtschaftlich zu betreiben. Grundlage des Geschäftsmodells der eeMaxx GmbH ist das Energieeinspeisegesetz (EEG), das eine feste Preisabnahmegarantie des produzierten Stroms sichert. Der Gesetzgeber plant zwar eine Änderung des EEG, um den Produzenten von Strom aus alternativen Quellen eine neue wirtschaftliche Basis zu verschaffen. Diese gesetzliche Änderung muss die Geschäftsführung der eeMaxx GmbH jedoch noch abwarten und kann aktuell operativ nicht tätig sein.

Die neue strategische Beteiligung mit dem Energieunternehmen in Sachsen bietet die Chance, das brach liegende Know-how der eeMaxx GmbH in einem neuen Zusammenhang zu aktivieren und auszubauen. Das avisierte Partnerunternehmen in Sachsen hat eine Technologie entwickelt, um Abfälle aller Art wirtschaftlich in Strom zu wandeln.

Plan-Bestand 2008

in Mio. €



Wechsel im Aufsichtsrat

Die strategische Schwerpunktverlagerung der NRG hat das Management detailliert mit dem Aufsichtsrat der Gesellschaft besprochen. Dabei wurde deutlich, dass es mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden, Rechtsanwalt Paul Beckmann, unterschiedliche Auffassungen zur Unternehmensstrategie gibt. Auf einer außerordentlichen Hauptversammlung Ende Juni 2008 wurde Herr Beckmann abgewählt und der Diplom-Kaufmann und Diplom-Handelslehrer Werner Berg aus Berlin zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt. Die weiteren Aufsichtsratsposten bleiben mit den Rechtsanwälten Bernard Steck und Oliver Patzer unverändert.

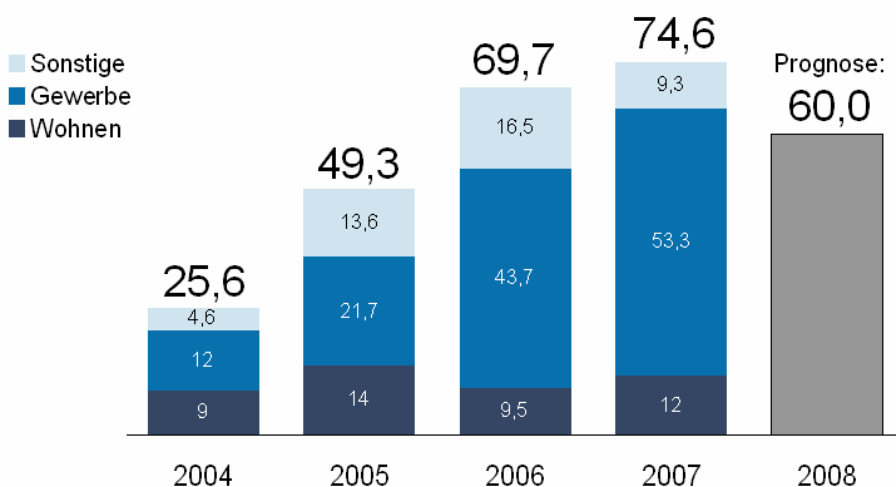
Prognosebericht

Trotz der anhaltenden Auswirkungen der weltweiten Finanzkrise auch in Deutschland, zeichnen immer mehr Nachrichten aus der Branche ein in Ansätzen zuversichtlicheres Bild. Viele Objekte im Markt gelten als unterbewertet. Internationale Investoren wie GE Real Estate oder Pirelli RE sehen hierzulande ganz offensichtlich Kaufgelegenheiten. „Billige Immobilien locken Investoren – Finanzkrise schafft Einstiegschancen“ meldete die Börsenzeitung am 3. Mai 2008.

Nach der Umfrage von Ernst & Young Real Estate halten 90 Prozent der befragten institutionellen Investoren Deutschland trotz Finanzkrise und Finanzierungsschwierigkeiten nach wie vor für einen attraktiven Immobilienmarkt. Das Investitionsvolumen wird 2008 mit rund € 60 Mrd. weiter auf einem hohen Niveau erwartet.

Immobilieninvestitionen in Deutschland

in Mrd. €



Quelle: Atisreal; Ernst & Young Real Estate, 2008 (Summe für 2005 differiert)

Niedriges Preisniveau soll genutzt werden

Das Management der NRG AG strebt mit einem zeitlich begrenzten Fokus auf Bestandsaufbau und –optimierung in einem aktuell getrübtten Marktumfeld an, das Unternehmen durch eine antizyklische Geschäftspolitik in eine Situation mit positiven Margenaussichten zu bringen.

So dürfte sich im laufenden Geschäftsjahr das Einkaufspreisniveau in den für NRG relevanten Regionen wieder nahezu auf den Stand der Jahre 2000 / 2001 zubewegen. Das untermauert die Interims-Strategie des Managements mit Fokus auf den Bestandsaufbau. Sollte die Finanzkrise überwunden sein, ist die NRG gut aufgestellt, um ihre Verkaufsaktivitäten wieder stärker zu entfalten und die Anzahl der Ertragsquellen im Geschäftsfeld Handel zu erhöhen. Strategisches Ziel bleibt es, die NRG zu einem führenden Spezialisten für den Handel und die Bestandshaltung von Immobilien in Deutschland zu entwickeln.

Im ersten vollen Geschäftsjahr 2008 sieht das Management die Chance auf einen Umsatz in zweistelliger Millionenhöhe aus Mieteinnahmen und Handelsaktivitäten und strebt ein ausgeglichenes Ergebnis an.

Der Vorstand
Nau Real Estate Group AG
Berlin, Juli 2008