



MPC Capital

MPC Capital AG

**Rede anlässlich der Hauptversammlung
am 05. Juni 2012 in Hamburg**

Redner:

Dr. Axel Schroeder, CEO

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT



Meine sehr geehrten Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionäre, verehrte Gäste,

im Namen des Vorstandes begrüße ich Sie ganz herzlich zur 12. ordentlichen Hauptversammlung der MPC Capital AG, hier im Curiohaus in Hamburg. Wir freuen uns, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind.

Wir berichten heute über das abgelaufene Geschäftsjahr 2011 und erläutern das erzielte Konzernergebnis. Insbesondere werden wir darauf eingehen, welche Faktoren unser Geschäft im vergangenen Jahr maßgeblich geprägt haben und welche unternehmerischen Schritte wir in den vergangenen Monaten gegangen sind.

Darüber hinaus möchten wir Ihnen gern erläutern, wie sich die aktuelle Lage des Unternehmens darstellt und welche Perspektiven sich daraus für die zukünftige Entwicklung der MPC Capital ergeben.

Im Folgenden gebe ich Ihnen zunächst einen Überblick über die Unternehmensentwicklung in den vergangenen 16 Monaten. Im Anschluss wird Ihnen mein Vorstandskollege, Herr Holländer, in seiner Funktion als Finanzvorstand, die Finanzkennzahlen und damit das Ergebnis des Unternehmens im Geschäftsjahr 2011 sowie im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres erläutern.

Selbstverständlich stehen wir Ihnen als Gesamtvorstand sowie der Aufsichtsrat anschließend für weitere Fragen zur Verfügung.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

in das vergangene Geschäftsjahr 2011 sind wir voller positiver Erwartungen gestartet. Wesentliche konjunkturelle Frühindikatoren deuteten zum Jahreswechsel 2010/2011 auf eine robuste weltwirtschaftliche Expansion hin und gaben Grund zu der Annahme, dass sich der weltwirtschaftliche Erholungskurs weiter stabilisiert. Insbesondere die deutsche Wirtschaft erwies sich seinerzeit als äußerst dynamisch.

Getragen von einem kräftigen Anstieg des Welthandels steuerten auch die Charraten wieder auf ein profitables Niveau zu. Auf den für uns bedeutenden Schifffahrtsmärkten schien sich somit ebenfalls eine Stabilisierung abzuzeichnen.

In diesem dynamischen Umfeld belebte sich zunächst auch das Interesse von Privatanlegern an Kapitalanlageprodukten wieder. Dies stimmte uns zuversichtlich.

Gern hätten wir Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch für das Gesamtjahr 2011 eine so positive Entwicklung präsentiert, aber bereits auf der



letzten Hauptversammlung unserer Gesellschaft, vor knapp zehn Monaten, am 30. August 2011, habe ich Ihnen berichten müssen, wie rasch und deutlich sich die Vorzeichen in der Weltwirtschaft im weiteren Jahresverlauf 2011 wieder gedreht haben.

Lassen Sie mich diese Entwicklung noch einmal kurz zusammenfassen und in Erinnerung rufen:

Bereits im Frühjahr 2011 erschütterte das Erdbeben in Japan und dessen verheerende Folgen die Weltwirtschaft und lastete schwer auf der Stimmung der Verbraucher. Für weitere Unsicherheiten sorgten die politischen Umstürze im Norden Afrikas und im mittleren Osten, die im weiteren Jahresverlauf zu Rekordständen beim Ölpreis führten und die Weltwirtschaft damit zusätzlich belasteten. Gleichzeitig spitzte sich die europäische Verschuldungskrise weiter zu und bedroht bis heute den einheitlichen Währungsraum und damit unser Finanzsystem in seinen Grundfesten.

Aber auch von der anderen Seite des Atlantiks erreichten uns besorgniserregende Nachrichten. So wurde die Kreditwürdigkeit der USA erstmalig von einer Rating-Agentur herabgestuft. Damit ist auch Amerikas Kampf gegen die hohe Schuldenlast schwieriger geworden. Sowohl in Europa als auch den USA schwächte sich in der Folge die wirtschaftliche Dynamik in der zweiten Jahreshälfte weiter deutlich ab.

Diese Entwicklung spiegelte sich auf den Finanzmärkten wider: Anleger zogen sich von den Märkten zurück, trennten sich von risikoreichen Kapitalanlagen und senkten insbesondere ihr Engagement im Finanzsektor. Allein der Deutsche Aktienindex DAX verzeichnete im Jahresverlauf 2011 ein Minus von fast 16 Prozent.

Auch die positiven Vorzeichen der Schifffahrtsmärkte trübten sich infolge der Erschütterungen im europäischen Finanzsystem jäh ein. Innerhalb kürzester Zeit wurde die Branche von einer zweiten Krisenwelle erfasst. Nicht nur die Insolvenz zweier Reedereien im Markt für Massengüter sorgte für große Verunsicherung, sondern auch der Bedarf an Tonnage fiel erneut hinter dem zur Verfügung stehenden Angebot zurück.

Ein Teil dieser Entwicklung ist dabei auch hausgemacht; viele große Reedereien und Charterer haben die weltwirtschaftliche Erholung und Transportengpässe insbesondere auf den Routen nach Asien zu früh zum Anlass genommen, neue insbesondere große Mega-Carrier von bis zu 18.000 TEU in Auftrag zu geben. Der Markt für Containerschiffe war hingegen noch damit beschäftigt die Bestellungen aus der Zeit vor der ersten Schifffahrtskrise im Jahr 2008 zu absorbieren. Allein im Jahr 2011 erreichte das Flottenwachstum den höchsten Zuwachs seit mehr als 20 Jahren. Zusätzlich setzte Mitte des Jahres 2011 ein ausgeprägter Wettbewerb großer Reedereien um Marktanteile ein, der in einem Frachtratenwettkampf vor allem



zwischen den beiden größten Containerschiffsreedereien (*Maersk und MSC*) mündete. Die Folge war unter anderem ein massiver Verfall der Charraten um über 40 % im Jahresverlauf (*Harper Petersen Charraten Index Jan 2011 – Dez 2011*). Noch schwieriger stellt sich die Situation auf dem Markt für Massengutfrachter dar, zum Jahresende 2011 brach der Baltic Dry Index, ein Preisindex für das weltweite Verschiffen von Massengutfracht, deutlich ein. Das ist nicht zuletzt ein Effekt des hohen Flottenwachstums im vergangenen Jahr, das mit rund 14% die Entwicklung der Nachfrage deutlich übertraf.

Meine Damen und Herren,

Sie können sich vorstellen, dass der Vertrieb von langfristigen Kapitalanlagen in einem derartigen Marktumfeld erheblichen Herausforderungen gegenüber stand. Der erneute Einbruch der Weltwirtschaft innerhalb kürzester Zeit und die anhaltenden Unsicherheiten haben sich tief in das Gedächtnis der Anleger eingebrannt und zu einem massiven und nachhaltigen Vertrauensverlust geführt. Abgesehen von liquiditätsnahen Anlageprodukten wie Tagesgeld- oder Sparkonten verzeichneten nahezu alle Kapitalanlageprodukte in Deutschland Kapitalabflüsse.

Auch das Platzierungsvolumen für geschlossene Fonds stagnierte nach Angaben des Branchenverbands VGF im Jahr 2011 mit 5,9 Milliarden Euro in etwa auf dem – im historischen Vergleich – sehr niedrigen Vorjahresniveau. Das Geschäft mit den Privatanlegern verzeichnete einen weiteren Rückgang von rund 8 Prozent.

Von dieser Entwicklung ist auch unser Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr betroffen gewesen. Unser Platzierungsergebnis erreichte im Jahr 2011 rund 147 Millionen Euro und fiel damit auf den Stand des Krisenjahres 2009 zurück. Dass wir dieses Ergebnis überhaupt erzielen konnten ist dabei vor allem der bewussten Diversifizierung unserer Produktpalette zu verdanken. Wir konzentrieren uns ganz bewusst auf die drei Kernsegmente Immobilie, Schiff und Energie. Insbesondere unsere Immobilienfonds, bei denen wir vor allem auf klassische Objekte mit bonitätsstarken Mietern gesetzt haben, konnten wir mit einigem Erfolg am Markt platzieren. Auf sie entfiel rund die Hälfte des gesamten Platzierungsvolumens.

Aber, meine Damen und Herren, ich will dies Ergebnis auch klar einordnen: Das Platzierungsvolumen liegt weiter unter dem, was wir erreichen wollten.

Sie können sich vorstellen, dass auch wir als Vorstand und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Unternehmens Ihnen heute hier gern ein deutlich besseres Ergebnis präsentiert hätten, aber das wirtschaftliche Umfeld, in dem wir dieses Ergebnis erzielt haben, ist einzigartig und hat alle bisher geltenden wirtschaftstheoretischen Kausalketten außer Kraft gesetzt. Es stellt Politik und Wirtschaft vor bisher ungeahnte, bisweilen existentielle Herausforderungen für die es keine Patentrezepte gibt.



Der massive Vertrauensverlust und die hohe Verunsicherung der Anleger betreffen nicht nur die Anbieter im Markt für geschlossene Fonds, sondern auch nahezu den gesamten Markt für alternative und langfristige Kapitalanlagen in Deutschland. Gegen diesen Investitionsunwillen waren bisher fast alle Produktinnovationen und Produktumgestaltungen erfolglos.

Für uns bedeutet dies seit Monaten eine zermürbende Windstille insbesondere im klassischen Retailgeschäft. Wir müssen uns unsere Position am Markt für Kapitalanlagen und bei den Anlegern ganz neu zurück erobern.

Dafür gilt es, die MPC Capital AG zunächst „wetterfest“ zu machen und langfristig so aufzustellen, dass wir unabhängiger von Schwächen in einzelnen Geschäftsfeldern werden und alternative Märkte stärker besetzen. Daraus ergaben sich für uns drei Kernaufgaben:

1. Wir müssen die Finanzierungsposition des Unternehmens auf eine solide Basis stellen und uns von potentiellen zukünftigen finanziellen Belastungen befreien.
2. Wir müssen die Organisationsstruktur weiter konsequent den neuen Rahmenbedingungen anpassen. Eine wesentliche Bedeutung kommt dabei dem Management und der Verwaltung der Bestandsfonds zu.
3. Wir müssen die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens voran treiben; mit dem Ziel, zukünftig auf eine breitere Ertragsbasis aufzusetzen und damit unabhängiger von Schwankungen in einzelnen Geschäftsfeldern zu werden.

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2011 haben wir uns vor allem auf die Sicherung der Finanzierungsposition des Unternehmens konzentriert. Es ist uns gelungen, hier wesentliche unternehmensstrategische Meilensteine zu erreichen. Bereits auf der vergangenen Hauptversammlung im August des Jahres 2011 konnte ich Ihnen diese Meilensteine im Einzelnen vorstellen. Lassen Sie mich diese hier heute noch einmal kurz skizzieren, und Ihnen damit in Erinnerung bringen:

- Im März 2011 haben wir mit unseren Finanzierungspartnern einen Debt-to-equity-swap, also die Umwandlung von Verbindlichkeiten in Eigenkapital, vereinbart. Für die Einbringung ihrer Forderungen in Höhe von rund EUR 44,5 Millionen als Sachanlage in die MPC Capital AG wurden an die Banken rund 2,8 Millionen neue Aktien ausgegeben. Mit der Ausgabe der neuen Aktien, hat sich das Grundkapital der MPC Capital AG im ersten Quartal 2011 von rund EUR 27,2 Millionen auf EUR 29,8 Millionen erhöht.



- Darüber hinaus haben wir in den vergangenen Jahren und Monaten aktiv und stetig an der Reduzierung der aus der Vorkrisenzeit stammenden Eventualverbindlichkeiten gearbeitet. Im Juli 2011 ist uns dies bei einem Großprojekt gelungen: Gemeinsam mit unseren Partnern haben wir dabei die Übernahme von Bauverträgen von neun Containerschiffen durch dritte Investoren vereinbart. In der Folge wurde MPC Capital von den Werften und den beteiligten Banken aus den Performancegarantien und den Bürgschaften für diese Schiffe entlassen. Unsere Eventualverbindlichkeiten konnten wir so insgesamt von 2,1 Milliarden Euro zum 31. Dezember 2010 auf nunmehr knapp 900 Millionen Euro mehr als halbieren.

Mit dem deutlichen Abbau der Eventualverbindlichkeiten konnten wir uns von einem erheblichen Teil unserer Altlasten aus den Vor-Krisenjahren befreien und damit das Risikoprofil des Unternehmens senken.

- Im Mai 2011 haben wir an der Kapitalerhöhung der HCI Capital AG teilgenommen, an der wir seit April 2008 eine Beteiligung halten. Die Kapitalerhöhung markiert den Abschluss des Restrukturierungsprozesses der HCI Capital. Der finanzielle Beitrag im Rahmen der Kapitalerhöhung betrug rund EUR 6,1 Millionen. Gleichzeitig sank unser Anteil an der HCI Capital AG auf Grund von Verwässerungseffekten auf 25,58 Prozent.

Mit der Beteiligung an der Kapitalerhöhung und damit dem Abschluss des Restrukturierungsprogramms der HCI Capital AG haben wir dazu beigetragen, unsere Beteiligungen zu stärken und zu stabilisieren. Die Reduktion unserer Anteilshöhe an der HCI Capital AG reduziert zudem mögliche zukünftige Belastungen, die uns aus der Beteiligung entstehen könnten.

Die Reduzierung unseres Risikoprofils treibt uns auch bei der Strukturierung neuer Fonds an. Die klassische, große und vorfinanzierte Asset-Pipeline wird es nicht mehr geben:

- *Wir wollen* das Eingehen neuer Risiken für das Unternehmen auf ein Minimum beschränken und stets eine angemessene Balance zwischen der Risikotragfähigkeit und der Produktverfügbarkeit halten.

Für eine langfristige und ausreichende Versorgung mit Produkten müssen wir daher neue Anbindungsprozesse und Finanzierungslösungen finden. Uns ist dies auch in einem schwierigen Marktumfeld gelungen: seit dem Beginn der Wirtschafts- und Finanzkrise mit der Insolvenz der US-Investmentbank Lehmann Brothers hat MPC Capital allein zehn Immobilienfonds mit einem Eigenkapitalvolumen von fast 250 Millionen Euro neu aufgelegt.



Dabei haben wir auf der Finanzierungsseite Lösungen entwickelt, die den Aufbau größerer Haftungsrisiken vermeiden; dazu zählen zum Beispiel Modelle wie „sellers credits“, also eine Kreditsicherung durch den Verkäufer oder ein Kauf-Rücktrittsrecht mit einer entsprechenden Vertragsstrafe. Dadurch sichern wir uns auch zukünftig eine angemessene Produktverfügbarkeit.

Meine Damen und Herren,
wir sind davon überzeugt, dass diese Maßnahmen einen großen Schritt für die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens darstellen. Sie tragen maßgeblich dazu bei, ein stabiles Fundament zu errichten, auf dem wir unser operatives Geschäft neu ausrichten und die Chancen am Markt nutzen können.

Ein erstes Indiz dafür, dass wir auf dem richtigen Weg sind, stellt unser positives Konzern-Ergebnis für das Jahr 2011 in Höhe von knapp 1 Millionen Euro dar. Ein Teil dieses Ergebnisses ist auch der konsequenten Umsetzung und Fortsetzung des bereits im Jahr 2009 eingeleiteten Strategieprogramms geschuldet, mit der wir die Kosteneffizienz im Unternehmen weiter erhöhen konnten.

Dafür haben wir im Unternehmen in der Organisationsstruktur Aufgaben und Zuständigkeiten neu definiert, Organisationseinheiten entlang ihrer Funktionen zusammengelegt und die Personalstärke entsprechend angepasst. So konnten wir Kosten einsparen und die Effizienz in vielen Bereichen noch erhöhen. MPC Capital ist daher heute in der komfortablen Position auf Jahressicht aus den laufenden Einnahmen des Fonds-Managements und der Fondsverwaltung im reinen operativen Geschäft bereits kostendeckend zu sein.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
das schwierige wirtschaftliche Umfeld hat auch bei einigen unserer Bestandsfonds dazu geführt, dass deren Performance unter den ursprünglichen Erwartungen lag. Für die Zukunft unseres Unternehmens ist es von außerordentlicher Bedeutung, dass wir für unsere Kunden (*über 180.000*) das bestmögliche Ergebnis erzielen und ein zuverlässiger Partner für unsere Geschäftspartner bleiben. Wir stehen zu unserer Verantwortung und messen dem Management unserer Bestandsfonds daher eine zentrale Rolle im Unternehmen bei. Wir wollen dabei gemeinsam mit unseren Geschäfts- und Vertriebspartnern, den beteiligten Banken und Anlegern für die betroffenen Fonds Lösungen erarbeiten. Wir können uns dabei auf ein Team aus langjährigen, vertrauten und qualifizierten Mitarbeitern verlassen, die sich auch trotz außergewöhnlicher Belastungen in den vergangenen Jahren dieser Verantwortung täglich neu stellen.

Insbesondere im Segment Schiff hat sich die Leistungsfähigkeit unseres Fonds- und Asset-Managements bewiesen. Im Rahmen der vergangenen Schifffahrtskrise musste branchenweit die Finanzierung von über 200 Schiffsbeteiligungen neu geregelt werden. In einigen Fällen gelang diese Neuregelung nicht und im Markt kam



es zu Insolvenzen von Schiffsbeteiligungen. Bei MPC Capital ist es bisher zu keiner Insolvenz einer unserer Schiffsfonds gekommen. Bis zum Jahresende 2011 haben wir bei 18 unserer insgesamt 126 Schiffsbeteiligungen (*mit über 220 Schiffen*) den Bedarf für eine finanzielle Neuordnung gesehen. Im Rahmen unseres Fondsmanagements konnten wir entsprechende Kapitalerhöhungen bei den Fonds rasch und erfolgreich durchführen. Unsere Kapitalmaßnahmen waren dabei stets freiwillig und richteten sich dementsprechend an neue und an bereits investierte Investoren. Von den Insolvenzen der Beluga Reederei und der Korea Line im Massengutgeschäft waren unsere Schiffsbeteiligungen nicht betroffen. Die meisten unserer Restrukturierungsmaßnahmen fielen in das Jahr 2010. Im Jahr 2011 haben wir lediglich bei zwei Schiffsbeteiligungen Kapitalmaßnahmen durchgeführt. Bis zum Sommer 2011 konnten wir damit alle Restrukturierungen im Schifffahrtsbereich erfolgreich abschließen.

Mit der erneuten, zweiten Krise der Seeschifffahrt innerhalb kürzester Zeit werden branchenweit weitere Fonds zusätzliche Finanzierung benötigen. Auch bei MPC Capital werden wir in den kommenden Monaten erneut Lösungen für einige Schiffsbeteiligungen erarbeiten. Ende Mai 2012 haben wir bei zwei Fonds, den so genannten Santa R- und Santa B-Schiffen, den Anlegern mitgeteilt, dass wir hier weiteren Handlungsbedarf sehen und gemeinsam mit den beteiligten Banken und Geschäftspartnern an einer Lösung arbeiten. Wir sind zuversichtlich auch diese Aufgaben im Sinne aller Beteiligten erfolgreich lösen zu können.

Dabei hat es sich in den vergangenen Jahren bewährt, dass wir stets im engen Austausch mit den finanzierenden Banken, unseren Geschäftspartnern und den Anlegern der Fonds zusammengearbeitet haben. Wir stehen auch in schwierigen Zeiten zu unseren Zusagen und übernehmen unternehmerische Verantwortung; dazu gehört es, Restrukturierungslösungen zu erarbeiten, die für alle Beteiligten tragbar sind und ein bestmögliches Ergebnis darstellen. Unser Know-How und unsere Erfahrung auf diesem Gebiet sind auch eine wesentliche Unterstützung der Banken, die in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld in vielen ihrer Marktbereiche zahlreichen Herausforderungen gegenüber stehen. So lassen sich Restrukturierungslösungen erarbeiten und umsetzen, die sonst gar nicht erst zustande gekommen wären.

Das Fondsmanagement von MPC Capital AG hat im Berichtszeitraum auch externe Unternehmen überzeugt. So erhielten wir im Oktober 2011 den Zuschlag für das Fonds- und Asset-Management von zehn niederländischen Immobilienfonds des niederländischen Bankhauses ABN AMRO MeesPierson. Unser verwaltetes Immobilienportfolio erhöht sich damit um rund 350 Millionen Euro auf fast EUR 2,9 Milliarden zum Jahresende 2011.



Meine Damen und Herren,
die bereits erläuterten weltwirtschaftlichen Unsicherheiten und die zweite Krisenwelle in der Seeschifffahrt sind Gründe dafür, dass wir für das Jahr 2012 von keiner wesentlichen Erholung des Marktes für geschlossene Fonds ausgehen.

Unsere konservativen Erwartungen bestätigten sich bereits in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres 2012. Abzüglich des institutionellen Geschäftes lag das platzierte Eigenkapital nach Angaben des Verbands Geschlossene Fonds mit gut 590 Millionen Euro um fast 20% unter dem ersten Quartal des Vorjahres.

Auch MPC Capital konnte sich dem Trend dieser Marktentwicklung nicht entziehen. Wir haben frühzeitig die entsprechenden Konsequenzen gezogen und in den ersten drei Monaten des Jahres keinen neuen Fonds auf den Markt gebracht. Unsere volle Konzentration galt der Platzierung unserer bestehenden Kapitalanlagen.

Dies waren vor allem der MPC Deutschland 10 - ein klassischer Immobilienfonds - und der MPC Deutschland 11, der in das Zukunftssegment studentisches Wohnen in Deutschland investiert. Zwischenzeitlich konnten wir den MPC Deutschland 10 mit einem Eigenkapitalvolumen von rund 31 Millionen Euro vollplatzieren. Operativ erzielten wir im ersten Quartal 2012 ein positives Ergebnis von 2,8 Millionen Euro; das Konzern-Ergebnis fiel indes aufgrund von Sondereffekten, die unter anderem mit der erneuten Schwäche der Schifffahrtsmärkte zusammenhängen, mit 1,8 Millionen Euro negativ aus.

Meine Damen und Herren,
sicherlich stellen Sie sich angesichts des anhaltend schwierigen Marktumfeldes die Frage nach der Perspektive für den Markt der geschlossenen Fonds generell und nach der Zukunft der MPC Capital AG im Besonderen.

Wir sind nach wie vor fest davon überzeugt, dass sachwertbasierte Investitionen einen berechtigten Platz unter den angebotenen Kapitalanlagen haben. Trotz der Verschuldungskrise und einem schwachen Börsenjahr konnten die Deutschen Privatanleger ihr Geldvermögen im Jahr 2011 noch einmal auf fast 5 Billionen Euro erhöhen. Lediglich 4,1% der privaten Haushalte ist dabei in Aktien investiert. Das Gros des Geldvermögens (rund 40%) liegt derzeit auf Tagesgeld- und Sparkonten, obwohl deren reale Verzinsung angesichts einer zunehmenden Preissteigerung und eines historisch niedrigen Zinsniveaus gegen null tendiert.

Angesichts der hohen Verschuldung ganzer Staaten und einem anhaltend niedrigen Zinsniveau dürfte die Preissteigerung in den kommenden Jahren weiter zunehmen.



Dies erhöht die Attraktivität alternativer und renditestarker Anlageformen. Sachwertbasierte Kapitalanlagen wie beispielsweise Immobilien mit einem realen Objekt als Gegenwert können davon profitieren.

Die Verwerfungen an den Finanzmärkten haben darüber hinaus dazu geführt, dass Banken zukünftig eine höhere Eigenkapitalhinterlegung bei ihren Geschäften vorhalten müssen. Auch die Vergabe von Krediten ist deutlich restriktiver geworden. Für die Finanzierung von Investitionen der Wirtschaft wächst damit die Bedeutung von Eigenkapital und der Wert, der diesem beigemessen wird. Der geschlossene Fonds kann dabei zukünftig eine wichtige Rolle als Finanzintermediär zwischen privaten Eigenkapitalgebern und der Wirtschaft einnehmen. Daraus dürften sich in den kommenden Jahren weitere Anlagemöglichkeiten mit einer entsprechend attraktiven Vergütung ergeben.

Die sich daraus ergebenden Chancen wollen und müssen wir konsequent nutzen. Dafür gilt es...

- die MPC Capital AG bereits heute so aufzustellen, dass wir von der vorhandenen Nachfrage auf breiterer Basis profitieren;
- ein Produktportfolio aufzubauen, das den neuen Anforderungen des Marktes entspricht;
- gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern und Banken eine Lösung für die Altlasten der früheren Jahre zu erarbeiten und unsere Gewinnschwelle weiter zu optimieren.

Diese drei Kernziele haben wir unter dem Begriff „strategische Weiterentwicklung“ subsumiert. Auf die Umsetzung dieser strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens haben wir uns in den vergangenen Monaten konzentriert und sie wird uns auch in den kommenden Monaten weiter beschäftigen.

Unser besonderes Augenmerk liegt dabei darauf, die Ertragskraft des Unternehmens dauerhaft zu stärken. Wir wollen dies erreichen, in dem wir unter anderem die Kundenbasis des Unternehmens verbreitern und damit unabhängiger von der Entwicklung einzelner Geschäftsfelder werden.

Unser klassisches Retail-Geschäft behalten wir selbstverständlich bei. Hier werden wir uns vor allem weiter auf klassische Immobilienfonds und das Wachstumssegment „Studentisches Wohnen“ in Deutschland konzentrieren. Gleichwohl müssen wir auch das Retail-Geschäft noch stärker auf die veränderten Bedürfnisse der Anleger anpassen. Im vergangenen Jahr haben wir dazu bereits verschärfte Qualitätsstandards aufgestellt, die unsere Anforderungen an potentielle Projekte noch einmal deutlich erhöhen. Darüber hinaus werden wir auch die Verpackung unserer Retail-Fonds verändern. Anleger haben heute ein viel stärkeres



Sicherheit empfinden und bevorzugen eine kurzfristige Bindung ihres Kapitals und eine Beteiligung des Initiators am Risiko. Entsprechend entwickeln wir derzeit Fondsstrukturen, die kürzere Laufzeiten, eingebaute Sicherheitspuffer und eine erfolgsabhängige Vergütung des Anbieters vorsehen.

Neben dem klassischen Retail-Geschäft wollen wir zukünftig aber besonders den Bereich der institutionellen Kunden und professionellen Investoren wie Family Offices und Firmenkunden als gleichberechtigte Geschäftsfelder etablieren.

Wir haben dafür im Unternehmen in den vergangenen Monaten die ersten organisatorischen Strukturen geschaffen und bereits ein eigenes Team „Institutional Business“ aus Spezialisten im Unternehmen zusammengestellt. Mit diesem werden wir individuelle Produktlösungen für die einzelnen Kundengruppen innerhalb unserer drei Kernsegmente Immobilie, Schiff und Energie entwickeln.

Dabei sind wir in der komfortablen Position bereits über ein hohes Maß an Wissen um diese Kundengruppen, eine hohe Management- und Strukturierungskompetenz sowie ein breites weltweites Netzwerk im Unternehmen vorzuhalten.

Bereits im Jahr 2007 haben wir einen ersten institutionellen Fonds mit einem Volumen von über 200 Millionen USD aufgelegt und am Markt platziert. In den vergangenen Jahren schufen wir mit dem MPC Prime Basket und dem MPC Real Value, Dachfonds, die es Firmenkunden wie beispielsweise Versicherungsunternehmen ermöglichen, in ein sachwertbasiertes Portfolio zu investieren und den Fonds für die Gestaltung und Strukturierung eigener Produkte zu nutzen. Diese Erfahrung verschafft uns einen entscheidenden Vorsprung im Markt.

Wir verfügen innerhalb des Unternehmens darüber hinaus seit Jahren über eine KWG-Lizenz. Diese Lizenz ermöglicht uns eine hohe Flexibilität in der Strukturierung unserer Produkte. Wir sind damit auf die ‚Verpackung‘ unserer Sachwerte in dem Mantel eines klassischen geschlossenen Fonds nicht angewiesen. Vielmehr können wir maßgeschneiderte Lösungen für die Bedürfnisse unserer Kunden entwickeln und eine größtmögliche Produktvariation anbieten.

Einen besonderen Mehrwert stellt zudem unser auf Sachwerte spezialisiertes Fonds- und Asset-Management dar. Dessen Leistungsfähigkeit hat sich insbesondere in den von der Wirtschafts- und Schiffahrtskrise geprägten Jahren gezeigt. Innerhalb des Marktes für geschlossene Fonds gibt es kaum ein Fonds- und Asset-Management, das ein vergleichbares Gesamtvolumen von aktuell fast 7 Milliarden Euro managt. Und es gibt kaum einen anderen Anbieter, der über so umfangreiche Erfahrungen bei komplexen Transaktionen und Strukturierungen von Großprojekten mit internationalen Geschäftspartnern verfügt. Die Management-Kompetenz eines Anbieters ist für institutionelle und professionelle Investoren ein bedeutendes



Entscheidungskriterium, da institutionelle Fondsprodukte in der Regel stärker auf das Management der Fonds und Assets ausgerichtet sind. Dass wir hier professionell aufgestellt sind zeigt nicht zuletzt die bereits erwähnte Übernahme des Managements von Immobilienfonds für das Bankhaus MeesPierson.

Bei der Ansprache institutioneller Investoren und entsprechender Projekte können wir uns auch auf ein breites internationales Netzwerk stützen. Über unsere Großaktionäre Corsair Capital haben wir einen Zugang zum bedeutenden institutionellen Markt in den USA. Darüber hinaus profitieren wir von der Zugehörigkeit zur MPC-Gruppe: Sie ermöglicht uns die Ansprache und den Zugang zu internationalen Investoren aus der Industrie.

Meine Damen und Herren,
ein ganz entscheidender Faktor in unserem Geschäftsmodell ist der Vertrieb. Folgerichtig haben wir entlang unserer neuen operativen Ausrichtung diesen Bereich neu aufgestellt und dabei an die aktuellen Marktgegebenheiten angepasst.

Viele institutionelle Vertriebspartner haben sich als Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise und der damit einhergehenden Nachfrageschwäche aus dem Geschäft mit geschlossenen Fonds zurück gezogen. Andere Vertriebspartner – in erster Linie Banken - bieten ausschließlich nicht-unabhängige Produkte aus dem eigenen Haus an. So ist es nicht verwunderlich, dass der Anteil des institutionellen Vertriebs an der Platzierungsleistung in den vergangenen Jahren stets weiter zurück gegangen ist. Gleichwohl liegt es in der Natur der Sache, dass die in der Regel kleineren freien Vertriebe den Wegfall der großen Bankenvertriebe nicht in voller Höhe kompensieren können.

Mit einer Multi-Vertriebsstrategie versprechen wir uns eine Verbreiterung der Kundenbasis und eine ausgeglichene Balance zwischen Vertriebsaufwand und Ertrag. Diese Vertriebsstrategie besteht

erstens: aus klassischen Vertriebspartnern

zweitens: aus dem Ausbau des Direktvertriebes im Retailgeschäft sowie

drittens: der direkten Ansprache von institutionellen Investoren und professionellen Investoren wie Family Offices und Firmenkunden

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
alle unsere organisatorischen und operativen Maßnahmen hängen nicht zuletzt von einer soliden und langfristig stabilen Finanzierungsposition unseres Unternehmens ab. Gemeinsam mit den beteiligten Banken verhandeln wir derzeit über eine Neuordnung der Bankenvereinbarung vom März 2010. Unser Ziel ist es dabei, MPC Capital von allen wesentlichen Eventualverbindlichkeiten zu entbinden und das Eigenkapital der Gesellschaft zu stärken. Aus den ersten Gesprächen mit den



Banken sind wir zuversichtlich, dass uns dieser bedeutende und nicht ganz einfache Schritt gelingen wird. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Ihnen mit Rücksicht auf unsere Verhandlungspartner hier nicht alle Details der Zwischenstände erläutern können.

Wir werden Sie umgehend und umfassend über das Ergebnis der Verhandlungen informieren. Wir gehen aktuell davon aus, dass dies voraussichtlich zum Jahresende 2012 der Fall sein wird.

Darüber hinaus setzen wir unser Kostensenkungsprogramm auch im laufenden Geschäftsjahr weiter fort und wollen hier vor allem die laufenden Sachkosten weiter reduzieren; unser Ziel ist es dabei, den Break-even Punkt unserer Gesellschaft weiter zu optimieren. Wir wollen möglichst rasch und dauerhaft in die Gewinnzone zurückzukehren.

Bereits heute, und das ist ganz entscheidend, decken wir auf Jahressicht mit den Einnahmen aus dem Fondsmanagement und der Fondsverwaltung unsere reinen Personal- und Sachkosten. Damit kann die Gesellschaft operativ kostendeckend arbeiten.

Wir haben uns in diesem Zusammenhang auch ganz bewusst dafür entschieden, vom regulierten Markt in den Entry Standard des Freiverkehrs der Deutschen Börse zu wechseln. Das haben wir Ihnen im Dezember 2011 mitgeteilt. Mit dem Wechsel in das andere Börsensegment ist keine Wertung unseres Unternehmens verbunden. Vielmehr geschieht der Wechsel auf unseren Antrag bei der Deutschen Börse hin. Im Wesentlichen wollen wir damit den finanziellen Aufwand, der insbesondere mit einer Notierung im regulierten Markt der Börse einhergeht, reduzieren.

Wir, der Gesamtvorstand der MPC Capital AG und der Aufsichtsrat der Gesellschaft, sind davon überzeugt, dass das Börsensegment Entry Standard im aktuellen Marktumfeld ein angemessenes Gleichgewicht zwischen Ihrem berechtigten Transparenzinteresse, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, und den Aufwendungen des Unternehmens, die mit der Börsennotierung einhergehen, darstellt.

Die Handelbarkeit der Aktie der MPC Capital AG an der Frankfurter Wertpapierbörse, einschließlich des elektronischen Handelssystems Xetra, bleibt dabei vollumfänglich erhalten. Darüber hinaus werden wir die Liquiditätsunterstützung der Aktie durch einen Designated Sponsor ebenfalls weiterführen. Wir gehen davon aus, dass die Einbeziehung der Aktien der MPC Capital AG in den Entry Standard zum Ende des ersten Halbjahres 2012 erfolgen wird.



Meine Damen und Herren,
lassen Sie mich kurz noch auf das Thema Regulierung eingehen. Bereits im vergangenen Jahr habe ich Ihnen an dieser Stelle gesagt, dass wir die Regulierung des Marktes begrüßen und unterstützen. Wir wollen dazu beitragen, den Markt von seinem Image des „grauen Kapitalmarktes“ zu befreien. Seit dem 1. Juni 2012 gelten geschlossene Fonds nun nach der Finanzvermittler- und Vermögensanlageverordnung als Finanzinstrumente und heißen nunmehr „Vermögensanlagen“. In der Folge werden Emissionshäuser zukünftig zusätzliche aufsichtsrechtliche Anforderungen und Pflichten zu erfüllen haben.

Gleiches gilt im Übrigen für die Umsetzung der Richtlinie über die Regulierung von Managern alternativer Investmentfonds (kurz AIFM), die im Juli 2011 in Kraft getreten ist. Diese EU-Richtlinie wird nun in nationales Recht umgesetzt; voraussichtlich ab Mitte 2013 muss MPC Capital dann als AIFM, also als „alternative investment fund manager“, verschiedene Auflagen unter anderem hinsichtlich der Eigenkapitalausstattung und des Risiko- und Liquiditätsmanagements erfüllen.

Die Details der einzelnen Punkte möchte ich an dieser Stelle aus Zeitgründen aussparen, lassen Sie mich nur so viel sagen:

Wir sehen uns bei deren Umsetzung aufgrund unserer langjährigen Börsennotierung mit den entsprechenden Veröffentlichungspflichten und Anforderungen sowie unseren Erfahrungen mit einer KWG-Lizenz klar im Vorteil.

Meine Damen und Herren,
das Jahr 2011 war ein sehr forderndes Jahr, das wir mit einem positiven Konzernergebnis abschließen konnten. Wir haben eine Reihe von organisatorischen und absatzpolitischen Entscheidungen getroffen, die MPC Capital in eine solide Lage für das laufende Jahr versetzen.

An dieser Stelle möchte ich dafür – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der MPC Capital AG ausdrücklich für ihre Arbeit in den vergangenen 16 Monaten danken. Sie haben trotz schwieriger Bedingungen und außergewöhnlicher Belastungen stets einen vorbildlichen Einsatz gezeigt und Verantwortung übernommen.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
auch Ihnen möchte ich im Namen des Vorstandes danken. Sie sind gemeinsam mit uns durch diese schweren Zeiten gegangen und haben uns dabei weiterhin ihr Vertrauen gegeben.

Für das Jahr 2012 bleibt die Situation aufgrund der Unsicherheiten an den Finanzmärkten, der schwächeren Weltwirtschaft und der erneuten Schiffahrtskrise



uneinheitlich. Wir werden uns daher weiter vor allem auf die Neuausrichtung unseres Unternehmens und die weitere Stabilisierung der Finanzierungsposition konzentrieren. Wir sind davon überzeugt, dass wir uns auf Grund der beschriebenen Wettbewerbsvorteile im Bereich der institutionellen und professionellen Investoren als Anbieter innovativer, sachwertbasierter Investitionen etablieren können. Zudem wollen wir im Retailgeschäft mit einem diversifizierten Produktangebot und einer modernen Produktstruktur rechtzeitig bereit stehen, um von der Auflösung des Investitions- und Anlagestaus in Deutschland zu profitieren.

Diese Umstellungen werden nicht von heute auf morgen möglich sein. Ich bin aber davon überzeugt, wenn wir diesem neuen Kurs folgen, und es uns wie bisher gelingt Lösungen für bestehende Herausforderungen zu erarbeiten, MPC Capital als neu aufgestelltes Unternehmen von den zukünftigen Chancen am Markt klar profitieren kann und erfolgreich sein wird.

Ich darf nun Herrn Holländer bitten, Ihnen die Zahlen des Jahresergebnisses 2011 und des ersten Quartals 2012 näher zu erläutern.

Haben Sie vielen Dank.