

# Rede zur Hauptversammlung

Aareal Bank AG | 27. Mai 2020



**Hermann J. Merkens**

Vorsitzender des Vorstands  
der Aareal Bank AG

# Aareal

**„Für uns selbst wird im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2020 im Vordergrund stehen, die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie gemeinsam mit unseren Kunden bestmöglich zu bewältigen. Wir sind zuversichtlich, dass wir das schaffen können.“**

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

auch von meiner Seite, im Namen des gesamten Vorstands: Herzlich willkommen zur diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der Aareal Bank AG!

Das Format der virtuellen Hauptversammlung, das wir in diesen außergewöhnlichen Zeiten zum Schutz Ihrer Gesundheit und der unserer Mitarbeiter gewählt haben, ist für uns hier in Wiesbaden genauso ungewohnt wie für Sie draußen an den Monitoren. Und ehrlicherweise möchten wir uns daran auch gar nicht gewöhnen. Denn wir schätzen den direkten Dialog mit Ihnen. Und wir hoffen, dass

wir beim nächsten Mal wieder von Angesicht zu Angesicht miteinander diskutieren können.

Ungeachtet dessen freuen wir uns natürlich über die große Zahl der Anmeldungen zu dieser Veranstaltung. Mit gut 53 Prozent des Aktienkapitals liegt die virtuelle Präsenz nur wenig niedriger als die physische in den vergangenen Jahren.

Vieles ist diesmal anders als sonst. Das gilt auch für meine Ausführungen. Zwar wird es zum großen Teil – wie immer – um die jüngste Geschäftsentwicklung und die weiteren Aussichten des Unternehmens gehen. Aber bevor ich dazu komme, muss ich über die Covid-19-Pan-

demie sprechen. Sie ist das dominierende Thema unserer Tage und betrifft natürlich auch die Aareal Bank Gruppe in vielfältiger Weise.

## **Covid-19: Wie wir der Herausforderung begegnen**

Meine Damen und Herren,

Sie alle wissen und haben es im persönlichen und beruflichen Kontext in den vergangenen Monaten hautnah erlebt: Die Veränderungen, die das Vorgehen zur Bekämpfung der gesundheitlichen Auswirkungen dieses Virus' ausgelöst hat, sind gravierend. Weltweit wurden fast gleichzeitig einschränkende Maßnahmen in einem bis dato nie dagewesenen Ausmaß ergriffen. Dadurch wurde das Wirtschaftsleben ebenso wie die Arbeitswelt und das gesellschaftliche Leben massiv beeinträchtigt. Die Folge für die Weltwirtschaft ist ein weltweit nahezu synchroner Einbruch der Wirtschaftsleistung. Die Finanzmärkte haben diesen Einbruch erst in drastischer Weise vorweggenommen und sich dann mühsam wieder stabilisiert. Bis heute spiegelt die hohe Volatilität allerdings die immense Unsicherheit wider, die nach wie vor in Bezug auf die Intensität, die Tiefe und vor allen Dingen die Dauer der Auswirkungen der Pandemie herrscht.

Die Lockerungen der vergangenen Wochen machen zwar Mut. Sie wecken die Hoffnung auf eine schrittweise Normalisierung. Gleichzeitig sollte uns allen aber bewusst sein, wie fragil die Balance ist, die wir in Deutschland, aber auch in einigen anderen Ländern mit Blick auf die Ausbreitung des Virus mittlerweile gefunden zu haben scheinen.

Für uns als Unternehmen standen von Anfang an – und stehen unverändert – die **Verantwortung für unsere Mitarbeiter**, der Schutz ihrer Gesundheit und die **Sicherung der operativen Betriebsfähigkeit** eindeutig im Fokus. Wir hatten deshalb frühzeitig Testläufe durchgeführt, um zu sehen, ob wir den Geschäftsbetrieb auch dann reibungslos aufrechterhalten könnten, wenn der weit überwiegende Teil unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Homeoffice heraus arbeiten würde – und zwar für längere Zeit.

Vom 23. März an war das dann Realität. Und die gute Nachricht lautet: Es hat hervorragend funktioniert! Unsere Mitarbeiter haben die Herausforderung bravourös gemeistert: flexibel, motiviert, kooperativ und konstruktiv. Darauf können wir alle miteinander stolz sein! Zudem hat unsere IT der ungewohnten Anforderung, fast 3.000 Homeoffice-

Nutzern parallel die Remote-Zusammenarbeit zu ermöglichen, jederzeit standgehalten. Ein Sonderlob dafür an unsere IT-Spezialisten!

Seit 18. Mai befinden wir uns in Phase 2: Wir gehen schrittweise vom Homeoffice in ein rollierendes Anwesenheitsverfahren über. Dabei berücksichtigen wir Faktoren wie die Zugehörigkeit zu einer Risikogruppe oder Betreuungsverpflichtungen. Ziel ist es, wieder mehr persönlichen Austausch zu ermöglichen – natürlich unter Beachtung des Gesundheitsschutzes.

Meine Damen und Herren,

die Verantwortung für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in dieser außergewöhnlichen Situation geht Hand in Hand mit der **Verantwortung für unsere Kunden**. Viele von ihnen sind durch die Pandemie in eine schwierige Lage geraten, teilweise geht es ums wirtschaftliche Überleben.

Für die **Aareal Bank** kann ich sagen: Unsere Kundenbetreuer in der Strukturierten Immobilienfinanzierung haben wohl noch nie zuvor in einem so intensiven, zeitgleichen Austausch mit unseren Kunden gestanden wie in den vergangenen Wochen und Monaten. Wir haben buchstäblich mit allen unseren Kunden über jedes einzelne Engagement gesprochen! Das können wir, weil wir schon immer nahe an unseren Kunden dran gewesen sind, geographisch und inhaltlich. Wir verstehen die Märkte, wir verstehen die Kunden, wir wissen um kulturelle und marktspezifische Besonderheiten in den einzelnen Regionen. Das zahlt sich in Zeiten wie diesen ganz besonders aus!

Worüber sprechen wir mit unseren Kunden konkret, wenn Probleme auftreten oder sich abzeichnen? In fast allen Fällen geht es dann um die Überbrückung der Zeit bis zu einer „relativen“ Normalisierung. Erfreulich dabei ist: Stand heute werden Zahlungsverpflichtungen zum weit überwiegenden Teil wie vereinbart bedient. Das spricht für die Qualität unseres Portfolios – und für die Stärke unserer Kunden. Und wo es doch Probleme gibt, finden wir gemeinsam mit ihnen pragmatische Lösungen, die das Weitermachen in der Krise ermöglichen und einen Neustart nach deren Überwindung zum Ziel haben.

Das entspricht unserem Verständnis von Verantwortung: Wir sind der verlässliche Partner unserer Kunden. Und wir finanzieren nicht seelenlose Gewerbeimmobilien, sondern leisten unseren Beitrag zum Erfolg der Unternehmen, die damit oder darin wirtschaften. Damit tragen wir auch dazu

bei, die Arbeitsplätze vieler Tausend Menschen zu sichern, die dort arbeiten. Auch das ist, neben dem berechtigten wirtschaftlichen Eigeninteresse unseres Hauses, ein weiterer wichtiger Antrieb für unser Engagement in Corona-Zeiten.

**Für die Aareon** ist die Ausgangslage eine andere. Unsere Software-Tochter trägt gerade mit ihren Lösungen dazu bei, dass die Geschäftsprozesse ihrer wohnungswirtschaftlichen Kunden auch aus deren Homeoffices reibungslos laufen. Kunden, die beispielsweise Aareon CRM als Mieterportal oder App bereits einsetzen, profitierten davon in ihrer Kommunikation mit Mietern oder Eigentümern. Und Nutzern der ERP-Systeme Wodis-Sigma- sowie SAP®-und-Blue-Eagle konnte die Aareon für die Arbeit im Homeoffice Aareon Cloud Connect anbieten: Nötig ist dafür nicht mehr als ein einfacher Internet-Anschluss.

Zugute kommt der Aareon in dieser besonderen Situation, dass sie im Zuge der Digitalisierung und der Vermeidung von Reisekosten bereits in den vergangenen Jahren spezielle Angebote wie zum Beispiel ‚Grünes Consulting‘ entwickelt hatte. Sie kommen jetzt verstärkt zum Einsatz. Die Kundenprojekte laufen unter Nutzung aller digitalen Optionen wie Video- und Telefonkonferenzen weiter. Auch das Aareon-Schulungsangebot haben wir auf Online-Schulungen umgestellt, Design Thinking Workshops werden virtuell angeboten, Aareon-Kundenveranstaltungen wie zum Beispiel der Wodis Sigma Treff wurden als Online-Treff durchgeführt. Die Aareon hat mit all dem eine gute Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit ihren Kunden auch in diesen für alle Beteiligten herausfordernden Zeiten.

Insgesamt können wir heute nicht nur festhalten, dass die Aareon mit ihrer schon immer hohen Flexibilität sehr gut durch die Krise steuert und die Kunden das dankbar annehmen. Es besteht darüber hinaus sogar Grund zu der Annahme, dass es in dieser Krise auch Aspekte gibt, die der Aareon zugutekommen können. Denn die Arbeitswelt wird noch digitaler, die Digitalisierung erfährt durch die Corona-Krise gerade einen bislang ungeahnten Schub. Das wird der Aareon, die sich längst von einem reinen ERP-Provider zu einem erfolgreichen Anbieter in der digitalen Welt entwickelt hat, ganz klar in die Hände spielen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir können in der Krise umfassend Verantwortung übernehmen, weil wir als Aareal Bank Gruppe aus einer Position der Stärke in diese Krise gegangen sind. Dies vor allem aus vier Gründen:

► Erstens, weil das Risikoprofil unseres Kreditbuchs besonders konservativ ist, mit historisch niedrigen durchschnittlichen Beleihungsausläufen. Das gibt uns die nötige Sicherheit, auch einen ungünstigen Krisenverlauf zu verkraften. Ich komme darauf später noch zu sprechen.

► Zweitens verfügen wir über eine extrem starke Kapitalbasis. Damit haben wir erheblichen Spielraum, um mögliche negative Entwicklungen abzufedern.

► Drittens ist unsere Refinanzierungs- und Liquiditätsposition solide. Wir sind mit einem guten Liquiditätspuffer in die Krise gestartet und verfügen mit unseren wohnungswirtschaftlichen Einlagen außerdem über eine stabile zusätzliche Refinanzierungsquelle.

► Und viertens ist unser Geschäftsmodell mit der Diversifizierung durch die weiter wachsenden Provisionserträge, die wir in der Bank, aber vor allem mit der Aareon generieren, gerade in diesen Zeiten ein klarer Wettbewerbsvorteil.

Insgesamt hat die Aareal Bank Gruppe also alle Voraussetzungen, die aktuelle Krise und deren quer durch alle Volkswirtschaften und Sektoren spürbaren wirtschaftlichen Auswirkungen gemeinsam mit ihren Kunden gut zu meistern.

Diese robuste Ausgangsposition haben wir uns in den vergangenen Jahren hart erarbeitet. Nicht zuletzt mit der konsequenten Umsetzung unseres 2016 gestarteten Zukunftsprogramms „Aareal 2020.“

Wir haben die wesentlichen seinerzeit gesteckten Finanzziele erreicht, trotz kontinuierlich zunehmender Herausforderungen im Markt- und Regulierungsumfeld. Was aber noch viel wichtiger ist: Wir haben uns strukturell, organisatorisch und kulturell so weiterentwickelt, wie wir das angestrebt hatten. Mit der erfolgreichen Umsetzung von „Aareal 2020“ sind wir heute leistungsfähiger, robuster, effizienter und agiler geworden als je zuvor.

All das kommt uns in der aktuellen Lage natürlich ganz besonders zugute.

## Rückblick 2019

Meine Damen und Herren,

auch im zurückliegenden Geschäftsjahr 2019 haben wir viel getan, um strategisch voranzukommen, um unsere

Aufstellung zu optimieren und um unsere Gruppe so robust und widerstandsfähig aufzustellen, wie wir uns jetzt in der Krise präsentieren.

Alles was zu 2019 wichtig ist, finden Sie in unserem Geschäftsbericht, den wir am 26. März veröffentlicht hatten.

Kurz und bündig lässt sich das abgelaufene Geschäftsjahr am besten wie folgt beschreiben: 2019 war operativ, finanziell und strategisch erneut ein wichtiges – und auch ein erfolgreiches – Jahr für die Aareal Bank Gruppe.

Wir haben unter herausfordernden Bedingungen einmal mehr geliefert, was wir versprochen haben. Wir haben unsere Ziele erreicht. Dafür gilt, im Namen des ganzen Vorstands, allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unser herzlicher Dank! Ohne ihren unermüdeten Einsatz wäre das so nicht möglich gewesen. Und auch unseren Kunden möchten wir herzlich danken. Für ihr Vertrauen, das wir uns immer wieder verdienen müssen und ohne das wir nicht erfolgreich sein könnten.

Der Blick auf die Zahlen spricht für sich: Wir haben in einem nach wie vor sehr anspruchsvollen Markt- und Wettbewerbsumfeld und trotz der Integrationskosten für die Düsseldorfer Hypothekenbank ein Betriebsergebnis von 248 Mio. € erwirtschaftet. Wir sind damit sicher innerhalb des zu Jahresbeginn prognostizierten Zielkorridors gelandet. Und das, obwohl Aufwendungen von rund 50 Mio. € für ein beschleunigtes De-Risking, also einen Abbau von Risikopositionen, verarbeitet worden sind.

Das 2019er Ergebnis spricht für die Robustheit unseres operativen Geschäfts. Und es ist zugleich ein weiterer Beleg für die proaktive Art, in der wir stets agieren.

Wir haben das Thema De-Risking zu einer Zeit angepackt, als es allenfalls leichte Anzeichen für eine wirtschaftliche Abschwächung gab. Wie wir jetzt wissen, hätte der Zeitpunkt kaum besser sein können. Wir haben mit dem De-Risking nicht nur unsere Ausgangsposition für die kommenden Jahre weiter gezielt verbessert. Wir haben auch eine wichtige Grundlage dafür gelegt, gut durch die aktuelle Krise zu kommen.

Mit dem in der zweiten Jahreshälfte forcierten De-Risking waren wir außerordentlich erfolgreich. Wir haben zu sehr angemessenen Bedingungen die Volumina binnen kürzester Zeit massiv verringert. Unser Italien-Engagement etwa haben wir um rund ein Drittel oder 1,3 Mrd. € auf 2,7 Mrd. € heruntergeschleust. Das Volumen an notleidenden Kredi-

tengagements (NPLs) konnten wir gegenüber dem Stand zur Jahresmitte per 31.12.2019 sogar um rund 40 Prozent auf 1,1 Mrd. € drücken.

Das De-Risking hat sich zudem positiv auf die Kapitalposition ausgewirkt und zu einer Verbesserung der durchschnittlichen Beleihungsausläufe geführt, der sogenannten LTVs. Diese für die Risikobeurteilung unseres Finanzierungsgeschäfts wesentliche Kennzahl liegt derzeit bei 57 Prozent. Das ist der niedrigste Stand seit sehr vielen Jahren. Zudem konzentriert sich ein großer Teil unseres Portfolios in einer sehr engen Spanne um diesen Durchschnittswert. Konkret bedeutet das: Wir könnten selbst sehr deutliche Preisrückgänge in unseren Märkten gut verkraften – für die es gleichwohl aktuell noch keinerlei belastbare Indikationen gibt.

Ein stabiler Zinsüberschuss, eine trotz des De-Riskings moderate Risikovorsorge, ein vor allem wegen des anhaltenden Erfolges der Aareon wie erwartet spürbar gestiegenes Provisionsergebnis, eine nur moderate Steigerung des Verwaltungsaufwands und eine per Jahresende weiterhin solide Kapital- und Liquiditätsausstattung: Dies alles rundet das positive Bild eines aus finanzieller Sicht weiteren erfolgreichen Geschäftsjahres für die Aareal Bank Gruppe ab.

Meine Damen und Herren,

wir hatten Ihnen angesichts dieser positiven Entwicklung zunächst die Ausschüttung einer Dividende von 2,00 Euro je Aktie angekündigt. Das war nach den entsprechend notwendigen Vorarbeiten am 26. Februar, einige Zeit, bevor sich das ganze Ausmaß der Covid-19-Pandemie und ihrer Folgen abzuzeichnen begann. Auf diese dramatisch veränderte Situation, deren Auswirkungen speziell für den Bankensektor bis heute erst in Ansätzen absehbar sind, hatte die für uns als Aufsicht zuständige Europäische Zentralbank mit einer klaren Aufforderung reagiert: Verzicht auf Dividenden und sonstige kapitalreduzierende Maßnahmen bis mindestens Oktober 2020. Wir haben die Situation bewertet und sind der von der EZB vorgegebenen Linie – wie im Übrigen praktisch alle von der EZB beaufsichtigten Banken – gefolgt. Am 5. April hatten wir daraufhin kommuniziert, dass wir – abweichend vom ursprünglichen Plan – der heutigen Hauptversammlung vorschlagen, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2019 zunächst nicht zur Ausschüttung einer Dividende zu verwenden. Er soll stattdessen in die Gewinnrücklagen eingestellt werden. Wir haben gleichzeitig entlang der EZB-Empfehlung kommuniziert, dass sich der Vorstand vorbehält, einer eventuel-

len weiteren, späteren Hauptversammlung einen neuen Gewinnverwendungsvorschlag zu unterbreiten – wenn die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie sicherer bewertet werden können und die Marktsituation dies zulässt.

Diese Aussage gilt unverändert. Wir werden die weitere Entwicklung aufmerksam beobachten und die Lage zu gegebener Zeit neu bewerten, auch mit Blick auf Ihre Interessen als Aktionäre und Eigentümer der Aareal Bank AG.

Aus heutiger Sicht ist es allerdings unmöglich vorauszusagen, wie diese Bewertung ausfallen könnte und wann sie vorgenommen werden kann. Die Unsicherheiten über das Ausmaß der Auswirkungen von Covid-19 sowie über Zeitpunkt und Tempo einer möglichen Erholung sind nach wie vor zu groß. Es verdichten sich allerdings die Anzeichen dafür, dass das anfangs erhoffte V-Szenario (also die auf einen rasanten Absturz folgende schnelle Erholung) so wohl nicht eintreten wird. Auch das Risiko einer nochmaligen Verschärfung mit einer weit negativeren Entwicklung, worauf die Zentralbanken immer wieder hinweisen, ist nicht gebannt.

Wir selbst gehen in unseren Projektionen davon aus, dass es bis zu einer spürbaren Erholung länger dauern wird, aber dazu später mehr.

Wir sind uns sehr wohl bewusst, dass für viele unserer Aktionäre die Dividende ein wichtiger Grund für Ihr Investment ist. Dies gerade auch vor dem Hintergrund der jüngsten Kursentwicklung mit dem Corona-bedingten scharfen Rückgang im März dieses Jahres – der im Übrigen der tatsächlichen Lage und der Perspektiven unseres Unternehmens nach unserer festen Überzeugung in keiner Weise gerecht wird.

Wir setzen dennoch auf Ihre Unterstützung für unseren Dividendenvorschlag. Er trägt den extremen Unsicherheiten im Umfeld Rechnung und entspricht der Erwartungshaltung der Aufsicht. Zugleich bestätigen wir die unveränderte Gültigkeit unserer grundsätzlichen Dividendenpolitik, zu der wir schnellstmöglich zurückkehren möchten.

Meine Damen und Herren,

gestatten Sie mir hier wenige weitere Anmerkungen zur heutigen Tagesordnung, über die von Frau Korsch und mir bereits angesprochenen Themen hinaus.

Neben einigen Standardpunkten stellen wir in TOP 11 Änderungen zu bestehenden Beherrschungs- und Ergebnisabfüh-

rungsverträgen mit der DHB Verwaltungs AG sowie mit der Aareal Immobilien Beteiligungen GmbH zur Abstimmung; beides sind 100%ige Tochtergesellschaften der Aareal Bank AG, beide mit Sitz in Wiesbaden. Diese Änderungen sind aufgrund aktienrechtlicher Vorgaben in der Hauptversammlung kurz zu erläutern.

Der Wortlaut der nun zum Beschluss vorgelegten Änderungsvereinbarungen sowie insbesondere auch die schriftlichen Berichte zu diesen sind mit der Einberufung zu dieser Hauptversammlung bekannt gemacht worden. Darauf nehme ich Bezug.

Die Änderungsvereinbarung zum Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der DHB Verwaltungs AG betrifft die Bestimmung zur außerordentlichen Kündigung. Hier war nach einem Hinweis des Finanzamts Wiesbaden I eine Klarstellung erforderlich, dass für eine außerordentliche Beendigung des Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags in jedem Fall ein wichtiger Grund vorliegen muss.

Die Änderungsvereinbarung zum Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der Aareal Immobilien Beteiligungen GmbH betrifft zum einen den Wortlaut der Verlustübernahmebestimmung. Diese regelt nun eindeutig, dass dafür die Vorschriften des § 302 AktG in seiner jeweils gültigen Fassung gelten. Ferner wurde der Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag nochmals auf weitere fünf Jahre abgeschlossen, um etwaige Zweifel bezüglich der Mindestlaufzeit auszu-schließen.

Die Hauptversammlungen der DHB Verwaltungs AG und die Gesellschafterversammlung der Aareal Immobilien Beteiligungen GmbH haben der jeweiligen Änderungsvereinbarung bereits zugestimmt. Die Vereinbarungen werden erst mit Zustimmung dieser Hauptversammlung und Eintragung in das Handelsregister des Sitzes der jeweiligen Tochtergesellschaft wirksam.

Meine Damen und Herren,

nach diesem kleinen Exkurs nehme ich den inhaltlichen Faden wieder auf und fahre in meinem kompakten Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr fort.

Finanziell war es, wie dargelegt, ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr für die Aareal Bank Gruppe. Aber auch strategisch sind wir 2019 gut vorangekommen.

Aus der Vielzahl der Initiativen und Maßnahmen, mit der wir unser Geschäft weiter optimiert und die Voraussetzungen weiter verbessert haben, um eine erfolgreiche Entwicklung auch für die Zukunft zu sichern, möchte ich nur zwei Themen exemplarisch herausgreifen:

Erstens das Investoren-Seminar der Aareon vom vergangenen Mai. Es war ein Meilenstein für die Wahrnehmung unserer Tochtergesellschaft am Kapitalmarkt. Wir haben dort das Wachstumsprogramm der Aareon erstmals vorgestellt und das volle Wertsteigerungspotenzial unserer Tochter offengelegt. Zweitens die im November bekanntgegebene Akquisition des Software- und Beratungshauses CalCon. Sie hat – neben einer Vielzahl neuer bzw. weiterentwickelter Produkte und der planmäßigen Ausweitung des Angebots an digitalen Lösungen – die hohen Ambitionen der Aareon noch einmal nachdrücklich unterstrichen.

Aus strategischer Sicht am wichtigsten für die gesamte Gruppe waren indes die intensiven Vorarbeiten für die Zeit nach dem Auslaufen von „Aareal 2020“. Daran hatten wir über weite Strecken des Jahres 2019 so intensiv gearbeitet, dass wir die Eckpfeiler bereits im Januar dieses Jahres kommunizieren konnten.

Worum geht es dabei im Kern? Wie genau wollen wir die Erfolgsgeschichte der Aareal Bank Gruppe in den kommenden Jahren fortschreiben? Hoffentlich in einer Welt, die den Corona-Schock möglichst vollständig überwinden kann.

Zunächst einmal: Einen grundlegenden Strategiewechsel wird es auf absehbare Zeit nicht geben. Er ist schlicht und ergreifend nicht notwendig. Die strategischen Überzeugungen, die uns bei „Aareal 2020“ geleitet haben, sind weiterhin tragfähig. Die grundsätzliche Aufstellung mit der gewerblichen Immobilienfinanzierung und Dienstleistungen für die Immobilienbranche unter einem Dach steht per heute nicht in Frage. Wir müssen uns nicht neu erfinden, sondern bauen auf dem Erreichten auf.

Wir wollen unser Unternehmen mittelfristig auf eine neue Stufe seiner Entwicklung heben. Das strategische Leitmotiv, unter das wir unser Konzept für die Weiterentwicklung der Gruppe gestellt haben, lautet deshalb „Aareal Next Level“.

Damit werden wir uns nicht nur neue strategische Optionen, sondern auch erhebliche Potenziale für zusätzliches Wachstum erschließen, dies vor allem durch den weiteren

zielgerichteten Ausbau unserer Provisionserträge in der Bank selbst und mit der Aareon. Die einzelnen geschäftlichen Aktivitäten werden dabei gezielt weiterentwickelt, um ihr jeweiliges eigenständiges Profil zu stärken und Wert für die Aktionäre und übrigen Stakeholder zu schaffen.

Im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen, dem Rückgrat der Gruppe, geht es unter dem Motto „Activate!“ vor allem darum, den Erfolg der vergangenen Jahre und die „best-in-class“-Position auch in einem adversen Umfeld abzusichern: durch die systematische Nutzung der in den vergangenen Jahren erarbeiteten Flexibilität in Bezug auf Regionen, Assetklassen, Strukturen und Exit-Kanäle ebenso wie durch die Ausweitung der Aktivitäten entlang der Wertschöpfungskette.

Im bisherigen Segment Consulting/Dienstleistungen sollen beide Teile – Bankgeschäft und Aareon – in den kommenden Jahren weiter wachsen. Dabei verringern wir sukzessive die Überlappungen und Interdependenzen und stärken im Gegenzug die Eigenständigkeit der jeweiligen Marken und Geschäftsmodelle. Das wollen wir bei gleichzeitiger Absicherung der vorhandenen Synergien erreichen.

Unsere zum 1. Quartal 2020 eingeführte neue Segmentberichterstattung ist der erste nach außen sichtbare Ausdruck dieser stärker separierten und transparenteren Betrachtung. Das schärft den Blick auf die Vielzahl verschiedenster Aktivitäten innerhalb des früheren Segments C/DL. Jede für sich birgt erhebliches Potenzial – das wir nun noch gezielter angehen werden.

Konkret bedeutet das für die Aareal Bank als führender Anbieter von integrierten Zahlungsverkehrsdienstleistungen für die Wohnungswirtschaft unter dem Motto „Elevate!“ eine Neupositionierung; zusätzlich zum Fokus auf das Einlagengeschäft eine Entwicklung hin zum Anbieter von weiteren Produkten und Dienstleistungen – und damit zur verstärkten Generierung von Provisionserträgen. Dafür ist nicht nur eine Ausweitung des Produktangebots, sondern auch eine Expansion in neue Märkte geplant, in denen spezifisches Zahlungsverkehrs-Know-how gefragt ist.

Wir haben zahlreiche Projekte dafür in der Pipeline, die aber noch nicht spruchreif sind. Fest steht für uns: Das Segment wird in den kommenden Jahren nicht nur wachsen, sondern auch mit vielen guten Ideen auf sich aufmerksam machen.

Die Aareon wiederum ist heute schon DER Wachstumstreiber der Gruppe. Sie soll als integraler Bestandteil der weiterentwickelten Strategie der Gruppe ihr Wachstumstempo noch weiter deutlich erhöhen. Das Motto hier: „Accelerate!“. Die Aareon wird als eigenständig am Markt positioniertes Software-Unternehmen eine starke, von der Mutter unabhängige Wert-Perspektive entwickeln und ihr Programm konsequent umsetzen. Geplant ist mittelfristig eine Ergebnisverdopplung, vor allem durch den Ausbau des stark wachsenden digitalen Geschäfts. Zusätzliches Wachstum soll durch gezielte M&A-Aktivitäten erreicht werden.

Wir haben in den vergangenen Wochen bereits damit begonnen, die strategischen Stoßrichtungen von „Aareal Next Level“ mit Maßnahmen und Initiativen in allen Segmenten zu unterlegen. Und wir machen damit ungebremst weiter, trotz Covid-19!

Vor wenigen Tagen, am 19. Mai, haben wir in diesem Zusammenhang eine wichtige Entscheidung getroffen. Wir treten im Rahmen eines strukturierten Prozesses mit ausgewählten, langfristig orientierten Finanzinvestoren in Gespräche über eine signifikante Minderheitsbeteiligung an der Aareon ein. Wir selbst wollen die Mehrheit behalten, aber künftig gemeinsam mit einem Partner die Wachstumsperspektiven der Aareon weiter stärken.

Dies allerdings nur, wenn die Bedingungen stimmen. Wichtige Kriterien werden neben den wirtschaftlichen Aspekten einer möglichen Transaktion sein, dass der potenzielle Partner die Wachstumsstrategie der Aareon einschließlich der Forcierung ihrer M&A-Aktivitäten unterstützt und spezifische Transaktions- und Sektorexpertise einbringt. Denn unser strategisches Ziel gilt unverändert: die Aareon von einer Tochtergesellschaft in einer starken Gruppe zu einer Software-Company der europäischen Real Estate Industrie mit einer starken, eigenständigen Position zu entwickeln.

Meine Damen und Herren,

warum haben wir die Entscheidung zur Einleitung des Prozesses getroffen? Warum ziehen wir eine solche Möglichkeit gerade jetzt ernsthaft in Betracht?

► Erstens, weil wir damit unsere im Januar unter dem Leitmotiv „Aareal Next Level“ angekündigte strategische Weiterentwicklung vorantreiben und festigen. Die Aareon ist integraler Bestandteil dieser Strategie, aber

schon damals hatten wir betont, dass wir Möglichkeiten prüfen, die Wachstumsdynamik der Aareon noch weiter zu verstärken. Und dass wir einen Minderheitsaktionär als Partner hereinnehmen könnten, wenn uns dies als sinnvoll erscheint.

► Zweitens, weil die Hereinnahme eines Minderheitsinvestors den tatsächlichen Wert der Aareon transparenter machen würde. Derzeit ist dieser Wert im Aktienkurs nur unzureichend reflektiert. Das könnte sich ändern, wenn es zu einer Transaktion käme.

► Drittens: Ein möglicher Partner könnte der Aareon selbst bei ihrer eigenen Weiterentwicklung helfen, zum Beispiel mit der bereits erwähnten Transaktions- und Sektorexpertise und nicht zuletzt auch finanziell – mit der Möglichkeit, eventuell zusätzliche M&A-Opportunitäten gemeinsam zu sondieren und schneller nutzen zu können. So würde die erhoffte und erwartete Wertsteigerung der Aareon beschleunigt, Produkte würden schneller für Kunden verfügbar gemacht und die Aareon selbst würde unter Umständen in weitere Bereiche vorstoßen. Das dürfte sowohl in Ihrem Interesse als Aktionäre der Aareal Bank aber auch im Interesse der Kunden liegen, die in ihren Digitalisierungsprozessen noch umfangreicher aber auch schneller unterstützt werden könnten.

► Viertens haben wir den Prozess eingeleitet, weil jetzt genau der richtige Zeitpunkt dafür ist. Aus interner Sicht, weil wir das angekündigte Unbundling von Bank und Aareon in den vergangenen Monaten gezielt vorangetrieben haben.

Aus externer Perspektive, weil Unternehmen wie die Aareon den Digitalisierungsschub durch Corona nutzen können und daher gerade besonders gefragt sind. Das drückt sich unter anderem in einer bemerkenswerten Stabilität der Multiples im Software-Sektor aus. Es gibt zudem klare Anzeichen dafür, dass sich die Konsolidierung in dem von der Aareon bearbeiteten Markt gerade beschleunigt. Dabei will die Aareon ihre aktive Rolle weiter ausbauen und zugleich das bleiben, was sie ist: die Nummer Eins in Europa! Ein Partner könnte im Zuge dessen dazu beitragen, zusätzliche Möglichkeiten zur Wertsteigerung zu realisieren.

Hinzu kommt, dass langfristig orientierte Finanzinvestoren den Blick nach einer Phase des Housekeepings wieder verstärkt auf neue Geschäftsmöglichkeiten gerichtet haben. Wir hatten schon über die zurückliegenden zwölf Monate immer wieder Interessenbekundungen unter-

schiedlicher Verbindlichkeit für eine Zusammenarbeit mit oder ohne Beteiligung an der Aareon erhalten. Das Interesse ist zuletzt sogar noch einmal spürbar gestiegen.

Meine Damen und Herren,

der eingeleitete Prozess ist strategisch sinnvoll und das Timing dafür jetzt genau richtig. Wir werden den Prozess zügig, aber ergebnisoffen vorantreiben. Vorfestlegungen unsererseits gibt es nicht – abgesehen von den klaren Kriterien, die wir potenziellen Investoren ins Lastenheft geschrieben haben. Kommen wir auf dieser Basis mit niemandem zusammen, bleibt es beim Status quo. Auch das ist eine absolut valide Option. Denn die Aareon hat sich in den vergangenen Jahren unter unserem Dach hervorragend entwickelt, und das könnte sie nach unserer festen Überzeugung auch weiterhin tun.

Ein wichtiger Aspekt ist natürlich auch, wozu wir im Falle einer erfolgreichen Transaktion das Geld verwenden könnten. Im aktuellen Umfeld sehen wir für die Verwendung von Zuflüssen dieser Größenordnung gute Möglichkeiten. Zum einen könnten wir den Wachstumskurs der Aareon gemeinsam mit unserem Partner zusätzlich unterstützen. Zum anderen gehen wir davon aus, dass sich auch im Bereich Immobilienfinanzierung Opportunitäten ergeben. Nicht zuletzt können wir die Gelder auch zum Kapitalmanagement entlang des ganzen Spektrums des regulatorischen Eigenkapitals einsetzen. Sie sehen, Mittelzuflüsse in diesen Größenordnungen ließen sich relativ schnell wertschaffend zur Unterstützung der eingeschlagenen strategischen Initiativen aber auch im Kapitalbereich einsetzen, denn der Einsatz freien Kapitals im Unternehmen ist natürlich nicht von den aktuellen und möglichen künftigen Ausschüttungsbeschränkungen der EZB betroffen.

Was mir in diesem Zusammenhang noch wichtig ist: Unabhängig vom Ausgang des nun eingeleiteten Prozesses bleibt die Aareon der verlässliche, dynamische und innovative Partner ihrer deutschen und europäischen Kunden, der sie heute ist. Das werden wir sicherstellen. Und nicht zuletzt: Mit der Einleitung eines strukturierten Prozesses für den möglichen Verkauf eines Minderheitsanteils an der Aareon zeigen wir zugleich, dass die Aareal Bank Gruppe auch inmitten der Covid-19-Pandemie ihre strategischen Prioritäten konsequent weiterverfolgt. Die Entscheidung reflektiert damit auch unsere Zuversicht, dass wir die aktuelle Krise gut meistern werden.

## Entwicklung erstes Quartal 2020 und Ausblick

Meine Damen und Herren,

ungeachtet dessen: Die Aufgabe, halbwegs unbeschadet durch eine solche Krise zu steuern, ist höchst anspruchsvoll. Das haben wir schon im ersten Quartal dieses Jahres gespürt. Dessen letzter Monat ist der erste echte Corona-Monat gewesen. Was wir in dieser Zeit aber auch gesehen haben: Die Aareal Bank Gruppe ist viel widerstandsfähiger als es teils wahrgenommen wird. Im Umkehrschluss ist unsere Anfälligkeit für die Folgen der Krise deutlich geringer als bisweilen angenommen.

Wir sind, wie eingangs erwähnt, aus einer Position der Stärke in diese Krise gegangen. Zur Veröffentlichung unserer Zahlen für das erste Quartal 2020 haben wir das transparent gemacht. Die ausführliche Berichterstattung zum Quartal ist bekannt, daher beschränke ich mich an dieser Stelle auf die wichtigsten Fakten.

Die zentrale Botschaft lautet: Die Bremsspuren sind vorerst nicht allzu tief. Auf der Ertragsseite sind wir in allen drei Segmenten solide unterwegs. Die Kosten haben wir fest im Griff. Die Risikoseite ist ebenfalls absolut beherrschbar, unser Portfolio macht uns viel Arbeit, aber keine Sorgen.

Insgesamt ist es uns gelungen, trotz der Belastungen aus Covid-19 und der wie üblich vollständig im ersten Quartal gebuchten Aufwendungen für die Bankenabgabe und für die Einlagensicherung ein positives Ergebnis zu erwirtschaften. Mit einem Rückgang des Betriebsergebnisses im Konzern auf 11 Mio. € und des den Stammaktionären zugeordneten Konzernergebnisses auf 2 Mio. € haben wir respektabel abgeschnitten. Gerade, wenn man sich vergegenwärtigt, was aus unserer Branche sonst teilweise zu vermelden gewesen ist.

Selbstverständlich: Die Covid-19-Pandemie hat uns im ersten Quartal auf der Risikoseite getroffen, mit einem Anstieg der Risikovorsorge auf 58 Mio. €.

Die Risikovorsorge reflektiert die gestiegene Unsicherheit bezüglich der durch Covid-19 verschlechterten wirtschaftlichen Prognose, die in diesem Zusammenhang erfolgte Verlängerung von Verwertungsdauern bei ausgefallenen Kreditnehmern und einen neu ausgefallenen Kreditnehmer in den USA, dessen bereits ausverhandelten Restrukturierungsmaßnahmen im Zuge der Covid-19-Krise nicht



mehr umgesetzt werden konnten. Der letzte Punkt, genau ein Einzelfall in den USA, steht für einen erheblichen Teil der Risikovorsorge des ersten Quartals. Schon allein aus diesem Grund ist der Wert nicht auf das Gesamtjahr hochzurechnen.

Einen weiteren Effekt aus dem ersten Quartal hatten wir hingegen so erwartet: Der Zinsüberschuss ist gesunken. Vor allem, weil wir mit dem bereits erwähnten De-Risking natürlich auch zinstragende Aktiva abgebaut haben. Diese Erträge fehlen jetzt. Aber wir sind zuversichtlich, dass sich der Zinsüberschuss in den kommenden Quartalen über dem Niveau des ersten Quartals stabilisieren wird. Außerdem gehen wir davon aus, dass wir auch in diesem Umfeld im weiteren Jahresverlauf wieder attraktives Geschäft hereinholen können. Wir streben weiterhin ein Portfoliovolumen per Jahresende innerhalb unseres Zielkorridors von 26 bis 28 Mrd. € an.

Zu Jahresbeginn waren wir in puncto Neugeschäft übrigens bis zum Corona-Ausbruch sehr gut unterwegs. Das Volumen hat ausgereicht, um für das gesamte Quartal deutlich über Vorjahr zu liegen – bei weiterhin guten Margen. Einstweilen bleiben wir zwar grundsätzlich finanzierungsbereit. Wir halten uns mit neuen Engagements aber eher zurück, bis eine klarere Vorausschau möglich ist.

Positiv ist ebenfalls, dass die Aareon im ersten Quartal auf Wachstumskurs geblieben ist, sowohl was den Umsatz als auch das bereinigte EBITDA betrifft. Das zeigt: Wir profitieren gerade in dieser Zeit von der Stabilisierung unserer Ertragsströme durch unsere diversifizierte Ertragsbasis.

Meine Damen und Herren,

wie geht es nun weiter, was erwarten wir für den Rest des Jahres?

Bedauerlicherweise verfügen auch wir nicht über eine Glaskugel, die wir nach der Zukunft befragen könnten. Wir sind darauf angewiesen, uns aus Gesprächen mit Kunden und externen Fachleuten sowie aus einer Vielzahl verfügbarer Analysen, vor allem aber aus unseren eigenen Beobachtungen und Einschätzungen, unserer Expertise, ein plausibles Bild zu machen.

Es wird Sie nicht überraschen, dass wir auf Basis all dessen mit einer Fortdauer des volatilen Marktumfelds rechnen. Mit all den daraus resultierenden Ungewissheiten über wesentliche Parameter unseres Geschäfts, wie z.B. Immo-

bilienpreise oder Funding-Kosten. Für uns selbst wird im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2020 im Vordergrund stehen, die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie gemeinsam mit unseren Kunden bestmöglich zu bewältigen.

Wir sind zuversichtlich, dass wir das schaffen können.

Letztlich hängt aber alles davon ab, wann eine durchgreifende ökonomische Erholung einsetzt und mit welchem Tempo sie voranschreitet. Das wird nicht zuletzt auch ein entscheidender Faktor dafür sein, wie sich die Immobilienpreise in den für uns relevanten Märkten und Sektoren weiter entwickeln.

Ich hatte es bereits kurz erwähnt: Die Hoffnung auf ein ausgeprägtes „V“ – also nach einem drastischen wirtschaftlichen Einbruch eine sehr schnelle Erholung – dürfte sich wohl als eine Illusion erweisen. Es könnte, wenn wir alle bisher vorliegenden Erkenntnisse mit einem Schuss Optimismus zusammenfügen, eher auf das folgende Szenario hinauslaufen: langsam in Gang kommende Normalisierung des Wirtschaftsgeschehens ab Mitte des laufenden Jahres, spürbare Erholung nicht vor dem Jahr 2021. Dieses Szenario halten wir insgesamt für das wahrscheinlichste.

Für unser operatives Geschäft bedeutet das:

- ▶ Keine Entwarnung, aber auch keine Katastrophe im Anzug.
- ▶ Fortsetzung des engen Monitorings der Kundenbeziehungen.
- ▶ Keine Abenteuer, bis auf Weiteres eher abwartend agieren in der gewerblichen Immobilienfinanzierung.
- ▶ Liquidität zusammenhalten und die Kapitalposition schützen.
- ▶ Und bei der Aareon versuchen, die aktuelle Situation zu nutzen, um das digitale Geschäft weiter voranzutreiben.

Für unsere Zahlen heißt das: Detaillierte Prognosen für die Entwicklung einzelner Kennzahlen im Gesamtjahr, wie Sie sie von uns gewohnt sind, wären derzeit nicht seriös. Die Gleichungen hätten schlicht zu viele Unbekannte. Wir verzichten deshalb einstweilen darauf, nachdem wir schon zur Veröffentlichung des Geschäftsberichts darauf hingewiesen hatten, dass mögliche Krisenfolgen in den ursprünglichen Prognosen nicht enthalten gewesen sind.

Was wir aber sagen können: Basierend auf unserer Grundannahme für den Krisenverlauf halten wir nach heuti-

gem Ermessen ein deutlich positives Betriebsergebnis im Gesamtjahr 2020 für erreichbar.

Dennoch, und auch das gebietet die Ehrlichkeit: Sicher ist in diesen Tagen nichts. Unsere Prognose ist im gegenwärtigen Umfeld vielmehr mit erheblichen Unsicherheiten behaftet:

- ▶ Erstens mit Blick auf die unterstellte Dauer und Intensität der Krise sowie das Tempo der Erholung. Ich hatte schon darauf hingewiesen, dass insbesondere auch die Zentralbanken derzeit immer wieder auf die Möglichkeit einer signifikanten Verschärfung hinweisen.
- ▶ Zweitens bestehender bilanzieller und regulatorischer Unklarheiten.
- ▶ Und drittens wegen der Möglichkeit nicht verlässlich vorhersehbarer einzelner Kreditausfälle. Bei der Struktur unseres Geschäfts sind diese nie auszuschließen und außerdem nicht modellierbar.

Ich weiß, das sind viele Einschränkungen. Aber so ist die Realität.

Wenn wir mit unseren Annahmen indes richtig liegen, werden wir auch dieses außergewöhnliche Jahr mit guten schwarzen Zahlen abschließen. Verglichen mit anderen Unternehmen aus vielen verschiedenen Branchen wäre das am Ende kein schlechter Ausgang.

Meine Damen und Herren,

Die Pandemie und ihre Auswirkungen, das ist auch für uns das Top-Thema des Jahres. Wir vernachlässigen dennoch die strategischen Themen nicht. Das können Sie zum Beispiel an dem gerade eingeleiteten Prozess für eine mögliche externe Minderheitsbeteiligung an der Aareon sehen.

Es geht in den nächsten Monaten darum, „Aareal Next Level“ schrittweise mit Leben zu füllen. Wir werden daher auch in diesem Jahr eine Vielzahl von Initiativen und Maßnahmen auf den Weg bringen – in allen Segmenten. Ich bin zuversichtlich, Ihnen in einem Jahr – hoffentlich dann wieder im gewohnten Rahmen – über eine Reihe von Fortschritten berichten zu können.

Wir lassen uns von der Krise nicht lähmen. Wir packen stattdessen die Herausforderungen beim Schopf und gehen weiter unseren Weg. Getragen von dem Wissen, dass wir die richtigen strategischen Weichen gestellt haben, um nach der Krise rasch wieder an unsere positive Entwicklung anknüpfen zu können.

Das liegt gewiss nicht allein in unserer Hand. Aber was wir dafür tun können, das werden wir tun. Versprochen!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.