

Thomas Ortmanns
Marc Heß

Mitglieder des Vorstands
der Aareal Bank AG

Rede zur
Ordentlichen Hauptversammlung
am 18. Mai 2021

– Es gilt das gesprochene Wort. –

[Thomas Ortmanns]

I. Begrüßung und Einleitung

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, auch ich möchte Sie im Namen des gesamten Vorstands herzlich zur diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der Aareal Bank AG willkommen heißen!

Wie im vergangenen Jahr mussten wir erneut das Format der virtuellen Hauptversammlung wählen. Die Covid-19-Pandemie lässt nichts anderes zu, auch wir bitten hierfür nochmal um Ihr Verständnis.

Normalerweise hätte Hermann Merkens als Vorsitzender des Vorstands heute zu Ihnen gesprochen. Wie Sie wissen, ist er aus gesundheitlichen Gründen zum 30. April aus seinem Amt ausgeschieden. Das bedauert der gesamte Vorstand und die Belegschaft der Aareal Bank sehr. Wir wünschen Herrn Merkens an dieser Stelle eine rasche, vollständige Genesung und für seine Zukunft alles erdenklich Gute!

Bereits während der vorangegangenen krankheitsbedingten Abwesenheit von Herrn Merkens hatten mein Kollege Marc Heß und ich seit November 2020 seine wesentlichen Führungs- und Koordinationsaufgaben wahrgenommen. Entsprechend werden Marc Heß und ich uns bei der heutigen Hauptversammlung den üblicherweise vom amtierenden Vorstandsvorsitzenden übernommenen Part aufteilen.

Zunächst werde ich Ihnen einen Überblick über die Entwicklung unseres operativen Geschäfts im vergangenen Jahr und die erreichten Meilensteine geben.

Anschließend wird Marc Heß Ihnen unsere Geschäftszahlen im Detail erläutern,

außerdem den kurz- und mittelfristigen Ausblick sowie unsere strategischen Prioritäten für die nächsten Jahre.

II. Rückblick 2020

Meine Damen und Herren,

das Umfeld, in dem wir uns im abgelaufenen Jahr bewegt haben, war sehr anspruchsvoll, und daran wird sich vorerst wenig ändern. Die Covid-19-Pandemie beeinträchtigt Wirtschaft und Gesellschaft mehr als ein Jahr nach dem Ausbruch der Krise noch in einem Ausmaß, das so vor Jahresfrist kaum zu erwarten war. Die direkten und indirekten Auswirkungen der Pandemie stellen die gesamte Bankenbranche und damit auch die Aareal Bank weiterhin vor große Herausforderungen.

Zunächst einmal gilt das in organisatorischer Hinsicht, um einen reibungslosen Ablauf des Geschäftsbetriebs auch unter den Bedingungen der Pandemie sicherzustellen. Bei uns war das allerdings zu jeder Zeit und ohne jede Einschränkung der Fall.

Wir haben gleich zu Beginn der Krise die Arbeit zum Schutz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weitestgehend in das Homeoffice verlagert. Aktuell arbeiten in der Bank und auch bei der Aareon Gruppe immer noch der weitestgehende Teil der Belegschaft im Homeoffice.

Fast das gesamte Unternehmen Remote zu fahren, das war zu Beginn und ist zum Teil noch heute eine große Herausforderung. Wir dürfen aber sagen, dass wir diese Aufgabe mit Bravour gemeistert haben. Unsere IT-Spezialisten von Aareal Bank und

Aareon haben hier gemeinsam herausragende Arbeit geleistet. Dafür gebührt ihnen an dieser Stelle ein besonderer Dank.

Unser Dank schließt aber natürlich alle unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein, die sich schnell und flexibel an die neuen Arbeitsumstände angepasst haben, die mit unermüdlichem, immer wieder beeindruckendem Einsatz dafür gesorgt haben, dass wir als Unternehmen diese zuvor nie dagewesene Situation meistern konnten.

In einem Geschäft, das nicht zuletzt vom persönlichen Austausch lebt, ist das eine großartige Leistung, die gar nicht genug gewürdigt werden kann. Gleichzeitig wissen wir, dass die Situation eine große Belastung für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter darstellt. Wir versuchen, sie hier durch geeignete Maßnahmen im Rahmen unserer Personalarbeit bestmöglich zu unterstützen. So ermöglichen wir größtmögliche Flexibilität zur Vereinbarkeit von Arbeit und Familie in dieser Situation. Konkret können unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beispielsweise auf unsere Angebote zur Kinderbetreuung oder zur Angehörigenpflege zurückgreifen.

Gleichzeitig bieten wir mit unserer Initiative Learning@Aareal eine Vielzahl von Schulungen und Weiterbildungsprogrammen an, damit sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die sich wandelnden Anforderungen, sowohl für die Zeit in der Pandemie als auch darüber hinaus, bestmöglich wappnen können. Etwa die Hälfte dieses Lernangebots ist dabei jederzeit komplett digital abrufbar.

Auch die Interaktion mit unseren Kunden läuft in allen Segmenten der Aareal Bank Gruppe in Pandemiezeiten vor allem virtuell ab. Das ist eine besondere Herausforderung, gerade wenn es darum geht, gemeinsam Wege zur Bewältigung der Krisenfolgen zu definieren.

Die wiederholten und in zahlreichen Ländern immer noch anhaltenden Lockdowns blieben nicht ohne Auswirkung auf das Geschäft in der Immobilienfinanzierung vieler

unserer Kunden, zum Beispiel aus der Einzelhandels- oder der Hotelbranche. Aber auch das Beratungsgeschäft in den anderen beiden Segmenten der Gruppe wurde durch das zeitweise Herunterfahren der wirtschaftlichen Aktivität und die eingeschränkten Reisemöglichkeiten beeinflusst.

Als verlässlicher, langfristiger Partner leisten wir unseren Beitrag, damit unsere Kunden auch weiterhin möglichst gut durch diese schwierige Phase kommen. Bei der Aareon haben wir über die gesamte Pandemie-Phase hinweg Projekte virtuell fortgeführt oder auch gestartet und unsere Kunden mit virtuellen Beratungsformaten und Webinaren kontinuierlich unterstützt. In der Immobilienfinanzierung spielen auch finanzielle Maßnahmen eine Rolle, zum Beispiel in Form von Tilgungsaussetzungen und zusätzlichen Liquiditätslinien. Sie beliefen sich im abgelaufenen Jahr insgesamt auf 266 Mio. € – und lagen damit auf einem insgesamt moderaten und gut beherrschbaren Niveau.

Unsere Kunden investieren selbst erhebliche Mittel, um die Herausforderungen dieser Zeit zu bewältigen. Aber sie wissen auch: Sie können sich auf uns verlassen. Umgekehrt haben auch wir in den zurückliegenden Monaten einmal mehr erfahren, dass Partnerschaft keine Einbahnstraße ist. Dafür, dass es in den allermeisten Fällen möglich war, konstruktive, für alle Beteiligten tragfähige Lösungen zu finden, möchten wir auch unseren Kunden herzlich danken. Wir wissen ihr Vertrauen zu schätzen und geben weiterhin unser Bestes, um dieses Vertrauen immer wieder aufs Neue zu verdienen.

Die Pandemie hat auch unseren Jahresabschluss maßgeblich beeinflusst. Wir haben zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 alle für uns erkennbaren Covid-19-Risiken verarbeitet und damit der nochmaligen Verschärfung der Pandemie rund um den Jahreswechsel entsprechend Rechnung getragen. Diese umfassenden Maßnahmen

waren der Grund dafür, dass wir im Geschäftsjahr 2020 – erstmals seit eineinhalb Jahrzehnten – nach IFRS-Rechnungslegung einen Verlust verbuchen mussten. Das Konzernbetriebsergebnis lag bei minus 75 Mio. €. Nach Steuern, Anteilen Dritter und AT1-Kosten ergab sich ein den Stammaktionären zugeordnetes Konzernergebnis von minus 90 Mio. €.

Unser Finanzvorstand Marc Heß wird Ihnen die Finanzaufgaben später noch im Detail erläutern. Ich möchte es dazu an dieser Stelle bei der Feststellung belassen, dass wir ungeachtet des Jahresverlustes die immensen Herausforderungen, vor die uns das Corona-Jahr 2020 gestellt hat, in Summe gut gemeistert haben.

Mehr noch: Wir haben die Robustheit unseres operativen Geschäfts unter Beweis gestellt, wichtige Meilensteine bei der Ausgestaltung unseres fortgeschriebenen strategischen Rahmens „Aareal Next Level“ erreicht – und nicht zuletzt auch unsere Marktposition gefestigt.

Das gilt für alle drei Segmente der Aareal Bank Gruppe.

Im Segment **Strukturierte Immobilienfinanzierungen** haben wir unsere Marktposition in einem Umfeld gefestigt, das von Pandemie-bedingt rückläufigen Transaktionsvolumina geprägt war. Dank eines im Jahresverlauf forcierten Neugeschäfts von insgesamt 7,2 Mrd. € haben wir unser Kreditportfolio bis an den oberen Rand des Zielkorridors von 26 bis 28 Mrd. € ausgeweitet. Dies alles bei weiterhin attraktiven, über den Erwartungen liegenden Bruttomargen von durchschnittlich 220 Basispunkten und niedrigen, weiterhin unter der Marke von 60 Prozent liegenden Beleihungsausläufen sowie unter strikter Beachtung unserer strengen Risikokriterien. Das unterstreicht die Fähigkeit der Aareal Bank zur flexiblen Allokation von Neugeschäft in attraktiven Märkten bei einem gleichzeitig hohen Qualitätsanspruch. Wir haben damit Möglichkeiten zur risikobewussten Ausweitung

unseres Kreditportfolios genutzt, die sich uns gerade in dem durch die Pandemie veränderten Umfeld bieten.

Das gilt insbesondere für die Assetklasse Logistikimmobilien, die zurecht zu den Gewinnern der Pandemie gezählt wird. Unser besonderes Augenmerk lag daher im abgelaufenen Jahr auf der Finanzierung von modernen und hochwertigen Logistikimmobilien. Deren Anteil an unserem Neugeschäft hat sich im abgelaufenen Jahr mit 27 Prozent fast verdreifacht. Das gilt aber auch für Büroimmobilien, die – abhängig von Standort und Qualität und trotz vielleicht auch in Zukunft veränderter Arbeitsbedingungen und -anforderungen – aus unserer Sicht intakte Zukunftsperspektiven haben und mit 36 Prozent den größten Anteil an unserem Neugeschäft hatten. In beiden Sektoren haben wir gerade zum Jahresende attraktive Transaktionen abgeschlossen.

Auch im Einzelhandelssektor, der besonders unter der Pandemie leidet, bleiben wir finanzierungsbereit. Der Anteil dieser Assetklasse am Neugeschäft 2020 ging nur relativ leicht von 13 auf 11 Prozent zurück. Unzweifelhaft ist die aktuelle Situation für viele Handelsunternehmen sehr herausfordernd. Aber es gibt keinen Grund, die Zukunft dieser Assetklasse grundsätzlich infrage zu stellen. Wir legen in diesem Segment den Fokus auf Prime-Objekte in sehr guten Lagen mit Erlebnischarakter, die professionell gemanagt werden und den heutigen Anforderungen an das Einkaufserlebnis entsprechen.

Wir stehen auch weiterhin ausdrücklich zur Assetklasse Hotels, eine unserer traditionellen Stärken, in die wir schon seit mehr als 20 Jahren erfolgreich und gezielt investieren und für die wir ein dezidiertes Expertenteam mit profundem Industrie-Know-how vorhalten. Der Neugeschäftsanteil des Hotelgeschäfts lag mit 22 Prozent ebenfalls nur leicht unter dem Niveau des Vorjahres.

Diese Assetklasse wird aus unserer Sicht viel zu pauschal und bisweilen auch sehr oberflächlich betrachtet. Auch wenn die Folgen gerade im Business-Bereich noch nicht vollständig abzusehen sind, Fakt ist: Die Corona-Pandemie wird vorübergehen, und die Menschen werden wieder reisen. Erste Anzeichen für eine weltweite Erholung des Sektors gibt es bereits. Nicht nur in China, auf den Malediven und in anderen Teilen der Asia-Pacific-Region, sondern auch in den USA und mehr und mehr in Großbritannien. Wir bleiben deshalb auch hier finanzierungsbereit – und sehen aufgrund unserer spezifischen Expertise bei Hotels besonders gute Wachstumsmöglichkeiten. Derzeit können wir auf der Basis von Nach-Covid-Bewertungen Neugeschäft mit exzellenten Beleihungsausläufen zu sehr attraktiven Margen abschließen. Das zeigt: Unsere Strategie zahlt sich, wie angenommen, bereits aus.

Meine Damen und Herren,

im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen waren die Herausforderungen durch die Pandemie sicherlich am größten. Wir haben sie insgesamt gut gemeistert – und gleichzeitig konsequent die Chance genutzt, unsere Stärken in dem angespannten Markt- und Wettbewerbsumfeld auszuspielen.

Ein weiterer Schwerpunkt im abgelaufenen Jahr war die Weiterentwicklung des Segments **Consulting/Dienstleistungen Bank**, das seit 1. Januar 2021 „**Banking & Digital Solutions**“ heißt. Der neue Name unterstreicht sowohl die geschärfte, geschäftliche Ausrichtung des Segments, in dem wir alle unsere Bankaktivitäten außerhalb der Immobilienfinanzierung bündeln, als auch die ehrgeizigeren Ambitionen, die wir hier verfolgen. Wir haben die Chance, mit neuen digitalen Lösungen und über weitere Partnerschaften für unsere Kunden die Provisionserlöse – und damit den eigenkapitalschonenden Teil unserer Ertragsbasis – mittelfristig

deutlich auszubauen; Marc Heß wird darauf im strategischen Ausblick noch näher eingehen.

Auf diesem Weg sind wir im Geschäftsjahr 2020 einen weiteren Schritt vorangekommen. Der Provisionsüberschuss des Segments ist gegenüber dem Vorjahr von 23 auf 26 Mio. € gestiegen. Und mit neuen Produkten haben wir uns zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten erschlossen.

So haben wir mit der Aareal Exchange & Payment Platform eine innovative Plattformlösung auf den Markt gebracht, mit deren Hilfe Unternehmen vielfältige Zahlungsdienste und banknahe Services end-to-end-automatisieren und einfach in ihr eigenes ERP-System integrieren können.

Die Plattform ermöglicht eine nahtlose Integration verschiedenster Payment-Provider in die bestehenden Zahlungsverkehrsprozesse der Wohnungsunternehmen. Welche Zahlvariante auch immer ein Mieter perspektivisch nutzen will – der Austausch aller relevanten Zahlungsinformationen erfolgt mit den angebundenen ERP-Systemen.

Darüber hinaus ermöglicht die Aareal Exchange & Payment Platform Wohnungsunternehmen eine unkomplizierte Anbindung externer Dienstleister über ERP-Schnittstellen. Ein erster Exchange-Service ist die digitale Mietkautionsbürgschaft Aareal Aval, ein Produkt der Aareal-Tochtergesellschaft plusForta. Anstatt Mietkautionsbürgschaften wie üblich analog auszustellen und diese sicher zu verwahren, lässt sich der komplette Prozess vollkommen automatisiert und digital aus dem ERP-System heraus abwickeln.

Ein weiteres Beispiel für den Ausbau unseres digitalen Geschäfts, gerade auch mit Partnern oder über Branchengrenzen hinweg: Die Aareal Bank Gruppe hat in Kooperation mit der auf mobile Datenerfassung spezialisierten pixelus GmbH eine

neue digitale Lösung zum Erfassen und Weiterverarbeiten von Zählerständen entwickelt. Mit Hilfe von Aareal Meter können Unternehmen aus der Energie- und Wohnungswirtschaft künftig die bislang zeitaufwändige und fehleranfällige Zählerablesung digitalisieren und deutlich effizienter gestalten. Außerdem haben wir im Rahmen einer Partnerschaft mit der smartlab Innovationsgesellschaft mbH ein automatisiertes Abrechnungsverfahren entwickelt: Aareal Connected Payments. Diese Lösung erleichtert das Abrechnungsmanagement komplexer Zahlungsströme zwischen verschiedenen Partnern, sogenannte Multi-Party-Payments, auf einer gemeinsam genutzten Plattform und unterstützt so den Fortschritt der E-Mobilität in Deutschland.

Neben dem Ausbau unseres digitalen Service- und Lösungsangebotes bleibt das Einlagengeschäft eine Kernaktivität des Segments Banking & Digital Solutions. Die Einlagen sind nicht nur eine stabile, attraktive zusätzliche Refinanzierungsquelle, sie bieten auch erhebliches Potenzial für eine zusätzliche Ertragssteigerung im Falle einer Zinswende. 2020 blieb das Einlagengeschäft mit durchschnittlich 11 Mrd. € auf einem hohen Niveau. Auch dies ist ein Beweis für das Vertrauen, das uns unsere Kunden seit vielen Jahren entgegenbringen.

Meine Damen und Herren,

das aus strategischer Sicht wohl wichtigste Highlight des vergangenen Jahres fiel in unser **drittes Segment, die Aareon**: der Verkauf einer Minderheitsbeteiligung in Höhe von 30 Prozent an unserer Tochtergesellschaft an den Private-Equity-Investor Advent International, mit dem wir eine Partnerschaft für die signifikante weitere Stärkung der Wachstumsdynamik der Aareon vereinbart haben.

Vorangegangen war eine intensive, ergebnisoffene Analyse aller strategischen Optionen für die Weiterentwicklung der Aareon als führender Anbieter von ERP-

Software und digitalen Lösungen für die europäische Immobilienwirtschaft und ihre Partner. Den Optionsraum haben wir im Übrigen durch das erfolgreiche Unbundling zwischen Aareon und Aareal Bank deutlich verbreitert, ohne die vorhandenen Synergien zu gefährden.

Die gewählte Option einer Minderheitsbeteiligung eines geeigneten Investors ergab sich dabei unter Abwägung aller Argumente als die beste Variante. Mit Advent haben wir einen starken und erfahrenen Partner gefunden, um das volle Potenzial der Aareon als Teil der Aareal Bank Gruppe noch schneller zu entfalten und damit weiteren Wert für die Gruppe zu schaffen.

Advent bringt als langfristig orientierter Investor mit seiner breiten Expertise im Technologiesektor, seiner ausgewiesenen Erfolgsbilanz in der nachhaltigen Weiterentwicklung seiner Beteiligungsunternehmen, seiner M&A-Expertise und seiner Finanzkraft alle Voraussetzungen mit, um die Wertsteigerung der Aareon gemeinsam mit uns zu beschleunigen und die Aareon in den kommenden Jahren auf eine neue Stufe ihrer Entwicklung zu heben.

Aareal Bank und Advent bündeln damit ihre Kräfte zur weiteren Stärkung der Marktposition der Aareon. Davon werden unsere Kunden und Mitarbeiter ebenso profitieren wie unsere Aktionäre, weil die Aareal Bank als Mehrheitseigentümerin auch weiterhin maßgeblich am Erfolg der Aareon partizipiert.

Die vereinbarte Transaktion ist ein wichtiger Meilenstein, um für die Aareon als Software-Unternehmen eine starke, von der Mutter unabhängige Wertperspektive zu entwickeln. Wir haben damit zugleich das – gerade in der Pandemie, die den allgemeinen Digitalisierungstrend noch einmal deutlich verstärkt hat – sehr günstige Umfeld für krisenfeste, auf Software fokussierte Unternehmen genutzt.

Die finanziellen Konditionen des Verkaufs basieren auf einem Unternehmenswert der Aareon von rund 960 Mio. €. Dies entspricht einem Eigenkapitalwert von rund 860 Mio. €, aus dem sich ein Kaufpreis für den 30-Prozent-Anteil von rund 260 Mio. € ergibt. Der wahre Wert der Aareon zum Transaktionszeitpunkt ist damit sichtbar geworden. Sie ist, wie wir schon immer gesagt haben, eine Perle – die sich im Verbund mit dem Aareal-Bank-Geschäft weiter gut entwickeln wird. Das sieht auch Advent so.

Gemeinsam verfolgen wir das Ziel, die Aareon bis 2025 zu einem „Rule of 40“-Unternehmen zu entwickeln. Das bedeutet, dass sich die EBITDA-Marge und das Umsatzwachstum zusammen auf mehr als 40 Prozent addieren sollen. Damit übersteigen wir deutlich unseren bisherigen Anspruch, das EBITDA der Aareon mindestens zu verdoppeln.

Auf Basis des gemeinsam mit Advent erarbeiteten Wertschöpfungsprogramms für die Aareon streben wir für unsere Tochtergesellschaft nun statt der bisher geplanten 110 Mio. € eine Steigerung des bereinigten EBITDA auf rund 135 Mio. € an. Der positive Beitrag möglicher Zukäufe, für die sich die Aareon eine Fremdkapitallinie von bis zu 250 Mio. € gesichert hat, ist darin noch nicht berücksichtigt.

Meine Damen und Herren,

die Zukunftsperspektiven der Aareon sind exzellent. Aber auch das laufende Geschäft entwickelt sich gut.

Im Pandemie-Jahr 2020 hat die Aareon ihre Robustheit und Krisenfestigkeit eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Der Umsatz konnte trotz Covid-bedingtem schwächeren Beratungsgeschäft leicht gesteigert werden, mit einer weiterhin besonders hohen Dynamik bei digitalen Lösungen. Das operative Ergebnis wurde

trotz Covid-bedingter Belastungen und weiter forcierter Zukunftsinvestitionen fast auf Vorjahresniveau gehalten.

Die Aareon hat im abgelaufenen Jahr sowohl ihr organisches als auch ihr anorganisches Wachstum forciert.

Auf der M&A-Seite ragt die Übernahme der CalCon Gruppe heraus, die 2020 abgeschlossen werden konnte. Mit der Übernahme hat die Aareon ihr Angebot um Building-Relationship-Management-Lösungen zur Verwaltung von Gebäuden erweitert, die in die Aareon Smart World integriert wurden. Ein weiterer wichtiger Schritt war der Kauf der Arthur Online Ltd. in Großbritannien. Arthur bietet eine Software-as-a-Service-Lösung, die Immobilienverwalter, Eigentümer, Mieter und Auftragnehmer auf einer einzigen Plattform zusammenbringt. Damit erschließt sich Aareon insbesondere den Markt der kleinen und mittleren Immobilienverwalter in Großbritannien. Diese Akquisition war zugleich bereits kurz nach dem Einstieg des Investors das erste konkrete Ergebnis der Zusammenarbeit mit Advent. Im Jahr 2020 wurde eine robuste M&A-Pipeline aufgebaut und zur Realisierung weiterer Akquisitionen wurden neue M&A- und Post-Merger-Integration-Teams gebildet. Weitere M&A-Abschlüsse sind zu erwarten.

Ihr organisches Wachstum hat die Aareon im zurückliegenden Jahr durch eine gezielte Ausweitung ihres Produkt- und Lösungsportfolios erfolgreich vorangetrieben. Im September 2020 hat sie die Vermarktung der neuen ERP-Produktgeneration Wodis Yuneo im Rahmen des Programms „ERP 2025“ für den deutschen Markt gestartet – mit sehr guter Resonanz bei den Kunden. Mit diesem Programm investiert die Aareon in die ERP-Systeme der nächsten Generation.

Im Bereich der digitalen Lösungen hat die Aareon mit der Einführung des KI-basierten Virtual Assistant Neela einen wichtigen Schritt nach vorn gemacht. Nach

dem Marktlaunch in Deutschland startete die Vermarktung in Großbritannien, den nordischen Ländern und den Niederlanden. Frankreich ist in diesem Jahr bereits gefolgt.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen: Wir kommen in allen Segmenten der Aareal Bank Gruppe gut voran. Unser operatives Geschäft läuft gut, unser Geschäftsmodell ist tragfähig, und mit unserem strategischen Rahmen „Aareal Next Level“ hatten wir Anfang 2020 die richtigen Schwerpunkte gesetzt. Gleichwohl haben wir im vergangenen Herbst eine 360-Grad-Überprüfung von „Aareal Next Level“ angestoßen, um die Chancen aus den Covid-19-induzierten Veränderungen vollständig zu nutzen und auch zukünftig erfolgreich wirtschaften zu können. Diesen Strategic Review haben wir zum Jahresbeginn erfolgreich abgeschlossen. Die Ergebnisse wird Ihnen Marc Heß gleich näher erläutern, nach einem detaillierteren Blick auf die Geschäftszahlen 2020.

[Marc Heß]

III. Geschäftszahlen 2020, Dividende, Q1 und Ausblick 2021

Vielen Dank, Thomas.

Meine Damen und Herren,

die für Sie vermutlich wichtigsten Zahlen hat Thomas Ortmanns bereits genannt: Wir haben das Geschäftsjahr 2020 unter IFRS mit einem negativen Konzernbetriebsergebnis in Höhe von 75 Mio. € abgeschlossen, nach plus 248 Mio. € im Jahr zuvor. Daraus ergibt sich ein den Stammaktionären zugeordnetes Konzernergebnis von minus 90 Mio. €, nach zuvor plus 145 Mio. €. Das Ergebnis je

Stammaktie betrug minus 1,50 €, nachdem es im Vorjahr noch bei plus 2,42 € gelegen hatte.

Bei diesen Zahlen ist allerdings zu berücksichtigen, dass der Nettogewinn aus dem im August 2020 vereinbarten und Ende Oktober abgeschlossenen Verkauf des Minderheitenanteils an der Aareon von rund 180 Mio. € an Advent International nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern im Konzernabschluss nach IFRS erfolgsneutral direkt im Eigenkapital abgebildet wird.

Wäre der Verkaufserlös in die Gewinn- und Verlustrechnung eingeflossen, wären wir auch im Pandemie-Ausnahmejahr 2020 komfortabel in der Gewinnzone geblieben. Deshalb stellt sich das Bild im HGB-Einzelabschluss ganz anders dar: Hier haben wir das Geschäftsjahr 2020 mit einem Jahresüberschuss in Höhe von 89,8 Mio. € abgeschlossen.

Den maßgeblichen Grund für die nach IFRS „roten“ Zahlen hatte Thomas Ortmanns bereits genannt: die umfassende Vorsorge für uns erkennbare, zusätzliche Risiken im Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie. Insgesamt hat sich die Risikovorsorge im abgelaufenen Jahr signifikant auf 344 Mio. € erhöht; 2019 waren es lediglich 90 Mio. €. Von der Gesamtsumme entfielen allein 177 Mio. € auf das vierte Quartal.

Aufgrund weltweit verlängerter und verschärfter Lockdown-Maßnahmen und der dadurch verschlechterten wirtschaftlichen Aussichten hatten wir zum Bilanzstichtag grundsätzlich alle Kreditengagements, in denen Liquiditätsmaßnahmen gewährt wurden, in Stage 2 klassifiziert, das heißt: mit Blick auf mögliche, aber noch nicht eingetretene Ausfallrisiken mit Risikovorsorge belegt. Darüber hinaus wurde auch die Risikovorsorge in Stage 3 erhöht, also die Vorsorge für potenziell oder tatsächlich leistungsgestörte Kredite. Unsere Wertüberprüfungen der von der Covid-19

Pandemie besonders betroffenen Portfolios deckte diese zum Jahresende nahezu vollständig ab, dabei lag der Anteil der externen Gutachten bei rund 85 Prozent des Kreditvolumens. Insgesamt hat die Bank so der jüngsten Verschärfung der Pandemie umfassend Rechnung getragen.

Wir haben im Konzernabschluss 2020 alle für uns erkennbaren Covid-19-Risiken umfassend verarbeitet, nachdem wir mit dem erfolgreichen De-Risking der Vorjahre unser Kreditbuch bereits an wichtigen Stellen bereinigt hatten.

Im Unterschied zur Risikovorsorge haben sich die wichtigsten Ertragskennziffern planmäßig entwickelt – was die Robustheit unseres operativen Geschäfts belegt.

So lag der Zinsüberschuss mit 512 Mio. € zwar unter Vorjahr. Dies ging aber vor allem auf das im Jahresverlauf niedrigere Kredit- und Wertpapierportfolio zurück, das aus dem umfangreichen De-Risking des Jahres 2019 resultierte. Hier haben wir - wie von Thomas Ortmanns erwähnt - bereits im zweiten Halbjahr 2020 gegengesteuert und das Kreditportfolio bis Jahresende an den oberen Rand der Zielspanne von 26 bis 28 Mrd. € ausgeweitet. Diese Ausweitung, die wir auch in diesem und im kommenden Jahr fortsetzen werden, wird sich positiv auf den Zinsüberschuss auswirken. Im vierten Quartal 2020 und im ersten Quartal 2021 haben wir das bereits gesehen.

Der Provisionsüberschuss des Konzerns stieg durch das Umsatzwachstum bei der Aareon und im Segment Consulting/Dienstleistungen Bank weiter auf 234 Mio. € an. Das Verhältnis von Zinsüberschuss zu Provisionsüberschuss hat sich mit dessen kontinuierlicher Steigerung der vergangenen Jahre deutlich verändert. Lag der Anteil des Provisionsüberschusses an den Gesamterträgen 2015 noch bei 19 Prozent, waren es 2020 schon 31 Prozent. Es gibt nicht viele Institute unserer

Größenordnung, die einen so hohen Anteil des eigenkapitalschonenden Geschäfts vorweisen können.

Der Verwaltungsaufwand ging trotz gestiegener Kosten im Zusammenhang mit dem Wachstum der Aareon unter anderem durch Kostenersparnisse im Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie auf 469 Mio. € zurück. Kostendisziplin wird bei uns seit jeher großgeschrieben. Diese Zahl zeigt das noch einmal sehr deutlich.

Auch bei den wesentlichen Bilanzkennziffern haben wir 2020 gut abgeschnitten. Die Aareal Bank Gruppe hat sich erneut sehr erfolgreich am Kapitalmarkt refinanziert und verfügt sowohl über eine gute Liquiditätsposition als auch über breit diversifizierte Refinanzierungsquellen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir insgesamt 2,1 Mrd. € an mittel- und langfristigen Mitteln aufnehmen. Davon entfielen 0,5 Mrd. € auf Pfandbriefe und 1,6 Mrd. € auf Anleihen. Im zweiten Quartal 2020 beteiligte sich die Aareal Bank aufgrund der sehr attraktiven Refinanzierungskonditionen zudem am Programm der Europäischen Zentralbank für gezielte längerfristige Refinanzierungsgeschäfte (TLTRO 3) und nahm im Rahmen dessen 4,3 Mrd. € auf. Sämtliche Liquiditätskennziffern werden von uns auch weiterhin deutlich übererfüllt.

Auch unsere Kapitalbasis ist weiterhin sehr solide. Die harte Kernkapitalquote lag zum Jahresende trotz des gewachsenen Portfolios und der Corona-Belastungen bei auch im internationalen Vergleich komfortablen 18,8 Prozent und damit nur geringfügig unter Vorjahr. Die unter Berücksichtigung des finalen Rahmenwerks des Baseler Ausschusses ermittelte harte Kernkapitalquote, die sogenannte Basel IV phase-in Quote, stieg sogar leicht auf 17,3 Prozent. Bei all dem haben wir die für das laufende Jahr angestrebten Dividendenzahlungen in Höhe von 90 Mio. € schon berücksichtigt.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die erfolgreiche Entwicklung des operativen Geschäfts, die intakten Perspektiven der Gruppe insgesamt und unsere solide Kapitalausstattung erlauben es uns, trotz des negativen IFRS-Jahresergebnisses für das abgelaufene Geschäftsjahr Dividenden auszuschütten. Damit knüpfen wir nach der von der Europäischen Zentralbank allen von ihr beaufsichtigten Instituten dringend anempfohlenen Ausschüttungspause des Vorjahres wieder an unseren Track Record als zuverlässiger Dividendenzahler an.

Konkret planen wir in diesem Jahr in zwei Schritten eine Ausschüttung von insgesamt 1,50 € je Aktie. Der heutigen Hauptversammlung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat im ersten Schritt bekanntermaßen eine Dividende von 0,40 € je Aktie vor. Dieser Dividendenvorschlag erfolgt in Übereinstimmung mit der am 15. Dezember 2020 von der EZB veröffentlichten Vorgabe.

Abhängig von der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung, den regulatorischen Anforderungen, der Kapitalposition sowie der Risikosituation der Bank könnte dann eine außerordentliche Hauptversammlung, im vierten Quartal, über die beabsichtigte verbleibende Ausschüttung von 1,10 € je Aktie entscheiden.

Auf Basis des Aktienkurses vom 11. Mai 2021 – dem Tag der Veröffentlichung unserer Ergebnisse des ersten Quartals – entspräche die angestrebte Gesamtausschüttung einer höchst attraktiven Dividendenrendite von 6,8 Prozent.

Meine Damen und Herren,

ein robustes, erfolgreiches operatives Geschäft, eine solide Kapitalbasis, die Kosten im Griff und die Covid-Risiken umfassend verarbeitet: Trotz des Jahresverlusts sind wir grundsolide aus dem Pandemiejahr 2020 herausgekommen. Wir haken das Jahr ab und blicken nach vorn, über die akute pandemische Krise hinaus. Ihre Aareal

Bank Gruppe ist gut aufgestellt für die wirtschaftliche Erholungsphase, die im laufenden Jahr einsetzen und sich dann sukzessive verstärken dürfte. Wir haben den Rücken frei, um die Chancen, die sich in dem veränderten Umfeld ergeben, konsequent, aber zugleich besonnen und risikobewusst zu nutzen.

Das haben wir im ersten Quartal 2021 bereits getan. Wir sind erfolgreich und dynamisch in das laufende Geschäftsjahr gestartet.

Die detaillierten Zahlen für die Monate Januar bis März hatten wir schon am 11. Mai präsentiert. Deshalb möchte ich mich an dieser Stelle auf wenige wesentliche Punkte konzentrieren.

Wir sind, wie wir es erwartet hatten, wieder in die Gewinnzone zurückgekehrt, und zwar deutlich. Wir haben unser Konzernbetriebsergebnis mit 32 Mio. € gegenüber dem Vorjahreszeitraum fast verdreifacht. Unter dem Strich verbleibt für die ersten drei Monate 2021 ein Konzernergebnis von 21 Mio. €, nach 7 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Auf die Stammaktionäre der Aareal Bank AG entfallen davon 16 Mio. €, nach lediglich 2 Mio. € im Auftaktquartal 2020.

Maßgeblich für das gute Abschneiden waren ein deutlich höherer Zinsüberschuss, der weitere Anstieg des Provisionsüberschusses und eine nach den umfassenden Maßnahmen des vergangenen Jahres stark gesunkene Risikovorsorge.

Beim Zinsüberschuss, der im Vorjahresvergleich um rund 12 Prozent auf 138 Mio. € gestiegen ist, macht sich vor allem die kontrollierte Ausweitung des Kreditvolumens bemerkbar, die wir im ersten Quartal fortgesetzt haben. Per Ende März hat unser Portfolio dank eines weiterhin guten Neugeschäfts mit unverändert hoher Qualität mit 28,2 Mrd. € erstmals seit vier Jahren wieder die Marke von 28 Mrd. € überschritten.

Der strategiekonformen Ausweitung des Portfolios steht eine klare Verbesserung der Risikosituation gegenüber. Nach den umfassenden Vorsorgemaßnahmen im Jahresabschluss 2020 konnte auch die Summe an Non-Performing Loans stabil gehalten werden. Die Risikovorsorge selbst ging auf nur noch 7 Mio. € zurück. Dieser erfreuliche Wert kann allerdings nicht auf das Gesamtjahr hochgerechnet werden.

Auch die anderen beiden Segmente entwickelten sich weiterhin positiv, sodass im Konzern der Provisionsüberschuss im Einklang mit der strategischen Zielsetzung weiter auf 59 Mio. € gestiegen ist, nach 57 Mio. € im Vorjahreszeitraum.

Bei der Aareon stiegen die Umsatzerlöse trotz Covid-19-bedingter Belastungen auf 66 Mio. € (Q1/2020: 64 Mio. €), wobei die Dynamik bei den digitalen Produkten auch in den ersten Monaten des laufenden Jahres besonders hoch war. Der adjusted EBITDA der Aareon lag trotz laufender Zukunftsinvestitionen mit 15 Mio. € auf Vorjahresniveau. Beides lag innerhalb der Erwartungen, wobei das erste Quartal 2020 bei der Aareon noch kaum durch Covid-19 belastet war.

Der Verwaltungsaufwand erhöhte sich auf 150 Mio. €. Dies ist zum einen erwartungsgemäß auf die geplante Geschäftsausweitung, Investitionen in neue Produkte, dem Wertschöpfungsprogramm, Ventures und M&A-Aktivitäten der Aareon sowie auf den Wegfall von im Vorjahresquartal berücksichtigten Kostenersparnissen im Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie zurückzuführen. Zum anderen wurden im Vorjahresvergleich und auch gegenüber der Planung insgesamt höhere Rückstellungen für die Bankenabgabe und die Einlagensicherungsbeiträge wegen eines Einlagensicherungsfalls – Greensill – und anderer Effekte gebildet. Der Gesamthauseffekt wurde weitestgehend im ersten Quartal 2021 verarbeitet, deshalb ist der Verwaltungsaufwand des ersten Quartals nicht auf das Jahr hochzurechnen.

Der starke Jahresauftakt ist ein klarer Beleg dafür, dass sich der in allen Teilen der Gruppe eingeschlagene Kurs des kontrollierten Wachstums auszahlt.

Unsere Prognose für das Gesamtjahr 2021 können wir nach dem guten Start ins Jahr bestätigen. Wir gehen weiter davon aus, dass wir ein Konzernbetriebsergebnis in dreistelliger Millionenhöhe erwirtschaften können. Angesichts der Unsicherheiten im Zusammenhang mit der weiteren Entwicklung der Pandemie halten wir die Prognosespanne mit 100 bis 175 Mio. € allerdings bewusst noch vergleichsweise breit.

Im Einzelnen erwarten wir einen Anstieg des Zinsüberschusses auf 550 bis 580 Mio. €, also bezogen auf den Mittelwert der Spanne um mehr als 10 Prozent. Der Provisionsüberschuss soll weiter auf 250 bis 270 Mio. € wachsen. Auf Basis des von uns angenommenen „swoosh“-Szenarios für die erwartete gesamtwirtschaftliche Erholung geht die Aareal Bank von einer Risikovorsorge in einer Spanne von 125 bis 200 Mio. € aus, nach 344 Mio. € im Vorjahr. Die Unsicherheiten sind in dieser Position jedoch aufgrund der Covid-19-Pandemie deutlich höher als üblich. Der Verwaltungsaufwand sollte aufgrund des Wegfalls der Covid-19 bedingten Kostenersparnisse des Vorjahres sowie infolge des geplanten Wachstums der Aareon und des Aufwands für strategische Initiativen bei 520 bis 540 Mio. € liegen.

Im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen plant die Aareal Bank ein Neugeschäftsvolumen von 7 bis 8 Mrd. € und einen Anstieg des Kreditvolumens auf rund 29 Mrd. €. Für das Segment Banking & Digital Solutions geht die Aareal Bank von einem weiteren leichten Wachstum des Provisionsüberschusses aus und erwartet ein stabiles durchschnittliches wohnungswirtschaftliches Einlagenvolumen. Für die Aareon wird für das laufende Jahr eine deutliche Steigerung des Umsatzes auf 276 bis 280 Mio. € erwartet. Das bereinigte EBITDA dürfte sich ohne Effekte aus

möglichen zukünftigen M&A-Transaktionen mit 63 bis 65 Mio. € weiter erhöhen, nach 62 Mio. € im Vorjahr.

Es klingt wie eine Selbstverständlichkeit, muss aber ausdrücklich betont werden: Alle diese Prognosen sind im gegenwärtigen Umfeld mit erheblichen Unsicherheiten behaftet. Ich hoffe gleichwohl, dass aus unseren bisherigen Ausführungen deutlich geworden ist, dass wir bei der Aareal Bank trotz der noch nicht ausgestandenen Corona-Krise mit Zuversicht nach vorn blicken.

IV. Strategie

Meine Damen und Herren,

Diese grundsätzliche Zuversicht wird auch von den Ergebnissen der bereits erwähnten 360-Grad-Überprüfung unseres strategischen Rahmens „Aareal Next Level“ gestützt. Die Ergebnisse des vom Vorstand geführten und vom Aufsichtsrat begleiteten Prozesses hatten wir bereits im Januar in Form von Eckpunkten und im Februar detaillierter kommuniziert – übrigens mit sehr positiver Resonanz vom Aktienmarkt, der auf unsere entsprechenden Ankündigungen mit jeweils einem Kursplus von rund 6 bzw. 17 Prozent reagiert hat. Es lohnt auch zu erwähnen, dass seit den Strategie-Announcements die große Mehrzahl der Analysten ihre Kursziele angehoben hat. Und auch in zahlreichen Gesprächen mit Investoren haben wir positives Feedback für unsere neu adjustierte, fortentwickelte und geschärfte Strategie erhalten.

Was genau haben wir uns also für die kommenden Jahre vorgenommen?

Zunächst einmal fühlen wir uns durch die zentrale Erkenntnis des 360-Grad-Review – auch nach von uns hinzugezogenem, externen „Challenging“ – bestätigt: Unsere Strategie und unser Geschäftsmodell sind auch in einem nach Überwindung der Pandemie normalisierten Umfeld tragfähig. Wir müssen uns nicht neu erfinden. Was wir aber brauchen, sind partielle Anpassungen, um die sich bietenden Wachstumschancen bestmöglich nutzen zu können und die Effizienz zu erhöhen – und damit letztlich die Profitabilität unseres Unternehmens.

Für all das haben wir einen klaren Plan mit fokussierten Wachstumsstrategien für jedes unserer drei Segmente entwickelt, den wir nun konsequent umsetzen.

- Im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen werden wir die im Jahr 2020 begonnene Ausweitung des Portfoliovolumens kontrolliert fortsetzen, um unsere Plattform noch besser auszunutzen. Dabei sehen wir in der Post-Covid-Zeit verbesserte Chancen für margenstarkes Geschäft, unter Beibehaltung der konservativen Risikostandards. Das Kreditvolumen soll bis Ende 2021 auf rund 29 Mrd. € und bis Ende 2022 auf rund 30 Mrd. € wachsen – mit entsprechenden positiven Auswirkungen auf unseren Zinsüberschuss. Einen besonderen Fokus werden wir dabei auf nachhaltige Finanzierungen legen – ein Feld, auf dem wir bereits heute eine hohe Expertise haben und große Chancen für uns sehen. Neben dem risiko- und ertragsorientierten Wachstum des Kreditportfolios steht daher vor allem dessen Ausrichtung an Nachhaltigkeitskriterien im Vordergrund. Dazu haben wir inzwischen ein extern zertifiziertes „Green Finance Framework“ eingeführt, das die Grundlage für das künftige „Green Offering“ auf der Kreditvergabeseite bildet.
- Auch im Segment Banking & Digital Solutions wollen wir weiter wachsen, mit einem eigenständigen Wertbeitrag. Unser Ziel ist es, die mit dem erfolgreichen

Abschluss des Unbundlings zwischen Aareal Bank und Aareon steigenden Chancen für eine Ausweitung des Produktangebots – vor allem im digitalen Bereich – und weitere strategische Partnerschaften zu nutzen, insbesondere um das eigenkapitalschonende Provisionsgeschäft weiter zu stärken. Der Provisionsüberschuss des Segments soll bis 2025 auf etwa 50 Mio. € verdoppelt werden, was eine respektable Größe darstellen würde.

- Die Ziele für die Aareon hatte Thomas Ortmanns bereits genannt. Den Kernpunkt wiederhole ich gern: Auf der Grundlage des mit Advent erarbeiteten Wertschöpfungsprogramms liegt der Zielwert 2025 für das bereinigte EBITDA nun bei rund 135 Mio. € – ohne den positiven Beitrag möglicher Zukäufe.

Neben den skizzierten Wachstumsstrategien haben wir weitere Hebel zur nachhaltigen Steigerung unserer Profitabilität identifiziert: Wir wollen unseren Funding-Mix und unsere Kapitalstruktur weiter optimieren. Hinzu kommen Maßnahmen zur Effizienzsteigerung in Organisation, Prozessen und Infrastruktur. Insgesamt streben wir für das Jahr 2023 eine Cost-Income-Ratio im Kernsegment Strukturierte Immobilienfinanzierungen von weniger als 40 Prozent an. Damit gehören wir eindeutig zu den besten Instituten in Europa.

Meine Damen und Herren,

unsere fortentwickelte Strategie „Aareal Next Level“ zielt auf nachhaltigen Erfolg auf unseren Märkten und auch in finanzieller Hinsicht. Inklusive der erläuterten Adjustierungen wird es uns möglich sein, bereits im Jahr 2023 – ohne Berücksichtigung möglicher Akquisitionen – ein Konzernbetriebsergebnis in der Größenordnung von 300 Mio. € zu erwirtschaften, sofern die Pandemie bis dahin vollständig überwunden ist und sich die Risikosituation wieder normalisiert hat. Auf dieser Basis errechnet sich eine Eigenkapitalrendite in Höhe der Kapitalkosten von

rund 8 Prozent nach Steuern sowohl für die Gruppe als auch für die Bank. Dies bei einer unterstellten, im Marktvergleich überdurchschnittlichen CET1-Referenzquote, Basel IV phase-in, von rund 15 Prozent.

V. Schluss

Mit unserer adjustierten Strategie werden wir nicht nur unser Ergebnis – auch gegenüber der Vor-Corona-Zeit – substanziell verbessern, und zwar unter Beibehaltung unserer strikten Risikostandards. Wir werden damit auch in der Lage sein, Kapital für aktives Kapitalmanagement oder selektive Akquisitionen freizusetzen. Flankiert wird all dies durch weitere Kosteneffizienzmaßnahmen und eine noch stärkere Ausrichtung unseres Geschäfts an ESG-Kriterien, wofür wir als Langfristfinanzierer prädestiniert sind. Zusammen mit unseren Kunden wollen wir bezüglich der Umwelt- und Klimaauswirkungen unseres Gewerbeimmobilien-Finanzierungsportfolios ein Maximum an Transparenz erreichen. Unser Ziel bleibt es, diese im Jahr 2022 vollumfänglich transparent ausweisen zu können.

Im Ergebnis wird die Aareal Bank Gruppe in den kommenden Jahren nicht nur stärker und profitabler, sondern auch nachhaltiger werden als heute.

Wir würden uns freuen, wenn Sie uns auf diesem Weg weiterhin begleiten und unterstützen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!