

Rede von Hermann J. Merkens
Vorsitzender des Vorstands
der Aareal Bank AG

zur

Ordentlichen Hauptversammlung
am 22. Mai 2019
in Wiesbaden

– *Es gilt das gesprochene Wort* –

I. Begrüßung und Einleitung

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, im Namen des gesamten Vorstands der Aareal Bank AG darf ich Sie herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung hier in Wiesbaden willkommen heißen. Wir freuen uns sehr über Ihr Kommen. Sie bringen damit in einer für uns wie für die gesamte Bankenbranche sehr herausfordernden Phase Ihr ungebrochenes Interesse an unserem Unternehmen zum Ausdruck.

Der Finanzsektor steht zurzeit vor enormen Herausforderungen und geradezu epochalen Umwälzungen. Wir sehen einen herausfordernden Mix: Die Kombination aus strengerer Regulierung, hartem Wettbewerb in Europa und auf internationaler Ebene, ökonomischen Herausforderungen einhergehend mit politisch zunehmend schwerer einschätzbaren Verhältnissen und dem, zumindest in Europa, lang anhaltenden Niedrigzinsumfeld. Letzteres hat einen direkten Einfluss auf Bankgewinne, aber mittelbar auch auf das gesamtwirtschaftliche Umfeld. Das Thema Niedrigzinsen frisst sich gleichsam in viele Bereiche unseres Lebens hinein, zum Beispiel in Form einer sogenannten Asset Price Inflation – also von zinsinduzierten Bewertungsgewinnen bei Aktien, Wertpapieren, Immobilien und Unternehmen –, die eine risikoadjustierte Bewertung zunehmend erschwert. Die Debatte über ein asymmetrisches Vermögenswachstum hat uns und die Politik längst erreicht und die Sorge um die Sicherheit von Pensionen, die dazu führt, dass eher mehr als weniger gespart wird, entfaltet eine eigene Dynamik.

Zurück zu Ihrem Unternehmen, einen Aspekt hatte ich noch nicht angesprochen, die Digitalisierung. Sie stellt eine große Chance aber auch eine immense Herausforderung dar.

Die erweiterten technologischen Möglichkeiten stellen nicht nur tradierte Geschäftsmodelle in Frage und eröffnen neuen Wettbewerbern große Potenziale. Sie bieten zugleich aber auch für etablierte Anbieter wie die Aareal Bank Gruppe bis dato ungeahnte Möglichkeiten, neue Kunden mit innovativen Dienstleistungen zu gewinnen oder bestehende Kunden dauerhaft an sich zu binden.

In diesem anspruchsvollen Umfeld, das auch noch durch eine zunehmende Volatilität der politischen Verhältnisse verschärft wird, muss sich jedes Unternehmen fragen, ob es noch richtig aufgestellt ist.

Wir haben das frühzeitig getan. Mit unserem Zukunftsprogramm „Aareal 2020“ haben wir schon im Jahr 2016 die richtigen Weichen für nachhaltigen Erfolg in von rapidem Wandel geprägten Märkten gestellt.

Inzwischen wissen wir sehr genau: Unsere Strategie, die gleichermaßen auf die Wahrung unserer traditionellen Stärken und auf die Erschließung neuer Wachstumspotenziale ausgerichtet ist, trägt. Das zeigen nicht zuletzt die einmal mehr sehr soliden Ergebnisse, die wir 2018 erwirtschaftet haben und auf die ich gleich näher eingehen werde.

Aber auch wir müssen konstatieren: Es ist nicht die Zeit für statische Ansätze. Dauerhaft erfolgreich können Unternehmen nur sein, wenn sie sich selbst permanent hinterfragen, wenn sie sich in einem dynamischen Umfeld flexibel an veränderte Rahmenbedingungen anpassen – und nicht zuletzt, wenn sie es schaffen, immer wieder einen messbaren Mehrwert für ihre Kunden zu schaffen.

Wir können nur dann erfolgreich sein und haben nur dann eine Daseinsberechtigung als Unternehmen, wenn unsere Kunden die Zusammenarbeit mit uns als relevanten Faktor für ihren eigenen Erfolg sehen. Diese Überzeugung noch tiefer als bisher in

unserer gesamten Organisation zu verankern, das wird eine der großen Aufgaben der kommenden Jahre für uns sein.

Doch bevor ich auf die vor uns liegenden Herausforderungen näher eingehe, lassen Sie mich einen Blick darauf werfen, was wir im abgelaufenen Jahr erreicht haben und wo wir heute auf unserem Weg in eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft stehen.

II. Rückblick 2018

Meine Damen und Herren,

ich darf Ihnen heute über ein wiederum sehr erfolgreiches Geschäftsjahr Ihrer Aareal Bank Gruppe berichten. Wir haben große Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie gemacht. Und wir haben erneut geliefert, was wir versprochen haben – teilweise sogar mehr.

Während andere mit dem schwierigen Umfeld hadern, bleiben wir auf Kurs. Wir beweisen ein ums andere Mal, dass man auch als mittelgroßes, unabhängiges Unternehmen in sich wandelnden Märkten Erfolg haben kann.

Ohne den großen Einsatz und das vorbildliche Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wäre das nicht immer wieder möglich. Dafür gebührt dem gesamten Team der Aareal Bank Gruppe unser aller Dank!

Aus strategischer Sicht stand das Jahr 2018 für uns ganz im Zeichen der weiteren Umsetzung von „Aareal 2020“. Im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen hieß das insbesondere: unsere starke Marktstellung in attraktiven Märkten wie den USA weiter auszubauen, unseren für ein Haus dieser Größe ohnehin schon bemerkenswerten geographischen Footprint mit dem Markteintritt in Australien noch

auszuweiten und überdies in vielversprechende neue Assetklassen wie den Bereich der Studentenunterkünfte zu expandieren. Daneben hat die Bank ihre Digitalisierungsoffensive auf allen Gebieten weiter vorangetrieben.

Nicht zuletzt konnten wir aber mit dem zum 31. Dezember 2018 abgeschlossenen Erwerb der Düsseldorfer Hypothekenbank, kurz: DHB, die nächste größere Akquisition unter Dach und Fach bringen. Mit den Zukäufen der Vorjahre haben wir hinlänglich bewiesen, dass wir den Prozess des geordneten, wertschonenden Rückbaus und der zügigen, verantwortungsvollen Integration von Hypothekenbanken beherrschen. Diese Expertise werden wir auch bei der DHB nutzen. Zugleich haben wir mit dieser dritten größeren Transaktion innerhalb weniger Jahre einmal mehr unsere Bereitschaft und unsere Fähigkeit unter Beweis gestellt, Opportunitäten am Markt zu nutzen, mit denen wir Wert für unsere Aktionäre schaffen.

Kurz gesagt: Wir beherrschen solche Transaktionen. Deshalb machen wir sie auch immer wieder, wenn sich eine Gelegenheit bietet. Und deshalb vertrauen die Verkäufer, im Fall der DHB der Bankenverband, uns diese Aufgabe immer wieder an.

Auch im Segment Consulting/Dienstleistungen haben wir wichtige Fortschritte im Sinne unserer strategischen Prioritäten erzielt. So hat die Aareal Bank Gruppe mit der Akquisition der plusForta GmbH, eines marktführenden Vermittlers für Mietkautionsbürgschaften in Deutschland, ihr immobilienwirtschaftliches Leistungsspektrum gestärkt. Zugleich haben wir damit das Angebot an digitalen Lösungen für die Wohnungswirtschaft und deren Kunden erweitert.

Unsere IT-Tochter Aareon wiederum hat nicht nur ihre führende Marktposition im Bereich der ERP-Produkte für die institutionelle Wohnungswirtschaft in Europa weiter gefestigt. Es ist der Aareon gleichzeitig gelungen, ihre immer breitere Palette digitaler Lösungen erfolgreich zu vermarkten. Die Wachstumsraten in diesem Bereich sind

deutlich zweistellig. Das spricht für sich und zeigt: Die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft nimmt Fahrt auf. Die Aareon hat auch bei neuen digitalen Lösungen das Zeug zum führenden Anbieter immobiliennaher Produkte und Dienste. Deshalb geben wir jetzt beim Ausbau des digitalen Geschäfts der Aareon richtig Gas. Mehr dazu in wenigen Minuten.

Meine Damen und Herren,

strategisch sind wir 2018 gut vorangekommen. Auch operativ und finanziell war das abgelaufene Jahr ein gutes Jahr für Ihre Aareal Bank Gruppe.

Wir haben es auch 2018 wieder geschafft, in einem von Widrigkeiten und Umwälzungen gekennzeichneten Umfeld unsere positive Geschäftsentwicklung fortzusetzen. Die Aareal Bank Gruppe, das zeigen die guten Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres einmal mehr, ist gut gerüstet für die Herausforderungen der kommenden Jahre. Wir haben eine sehr robuste Kapitalbasis und ein starkes operatives Geschäft. In dessen Zukunft werden wir weiter investieren – risikobewusst, aber auch mit einem klaren Blick für die vielfältigen Chancen, die wir in einem sich rapide verändernden Markt- und Wettbewerbsumfeld nutzen wollen.

Der Geschäftsbericht mit allen Details zu unserer finanziellen Performance im abgelaufenen Jahr ist veröffentlicht und liegt Ihnen vor. Ich beschränke mich daher an dieser Stelle auf einige wesentliche Punkte.

Das Konzernbetriebsergebnis lag 2018 mit 316 Mio. € innerhalb unseres kommunizierten Zielkorridors von 312 bis 352 Mio. €. In diesem wieder einmal sehr respektablen Ergebnis ist ein positiver Einmaleffekt – der sogenannte negative Goodwill – in Höhe von 55 Mio. € aus dem Erwerb der DHB enthalten. Um diesem

Sondereffekt Rechnung zu tragen, hatten wir im Jahresverlauf unsere Zielspanne für das Konzernbetriebsergebnis angehoben.

Alle wesentlichen Bestimmungsgrößen für unser operatives Ergebnis entwickelten sich ansonsten im Rahmen der ursprünglichen Prognosen:

- Der Zinsüberschuss war durch das fortgesetzte Abschmelzen nicht-strategischer Portfolios wie geplant und erwartet weiter rückläufig. Er hat sich nun aber auf einem soliden Niveau stabilisiert.
- Die Risikovorsorge lag innerhalb unseres Zielkorridors. Das heißt: Sie war auch 2018 erfreulich niedrig und lag noch einmal unter dem Vorjahresniveau.
- Im Einklang mit der Konzernstrategie konnten wir beim Provisionsüberschuss, angetrieben durch das Wachstum der Aareon, weiter zulegen. Der Provisionsüberschuss bekommt damit eine immer größere Bedeutung für unsere Gruppe – genau so hatten wir es in unserem Zukunftsprogramm angelegt.
- Sehr erfreulich war schließlich auch die Kostenentwicklung: Der Verwaltungsaufwand ging um fast 10 Prozent zurück. Das ist nicht zuletzt das Ergebnis der Maßnahmen zur Steigerung unserer Effizienz aus den Vorjahren. Sie haben sich 2018 erstmals voll ausgezahlt.

Die Eigenkapitalrendite vor Steuern lag im abgelaufenen Jahr, inklusive des Sondereffekts aus der DHB-Transaktion, mit 11,6 Prozent oberhalb der ursprünglichen Zielspanne von 9,5 bis 11,0 Prozent und nur geringfügig unter dem sehr guten Vorjahreswert. Das den Stammaktionären zugeordnete Konzernergebnis erreichte 208 Mio. €, ein Anstieg um rund 9 Prozent. Entsprechend erhöhte sich auch das Ergebnis je Aktie auf 3,48 Euro, nach 3,20 Euro im Geschäftsjahr 2017.

Dieses gute Ergebnis, dass wir uns zusammen mit allen Mitarbeitern hart erarbeitet haben, ermöglicht es uns, eine Ausschüttung vorzusehen, die auch für das Geschäftsjahr 2018 wieder im Rahmen unserer kommunizierten Dividendenpolitik und am oberen Ende der für die Ausschüttungsquote angekündigten Spanne liegt. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der heutigen Hauptversammlung deshalb eine Dividende in Höhe von 2,10 Euro je Aktie vor.

Wir glauben, dass wir mit diesem Dividendenvorschlag eine gesunde Balance herstellen zwischen Ihrem berechtigten Interesse an möglichst attraktiven Ausschüttungen einerseits und dem zunehmend unsicheren Umfeld andererseits, für das wir als Unternehmen bestmöglich gewappnet sein möchten.

Im Klartext: Wir wollen – und müssen – einen ausreichenden Kapitalpuffer für mögliche adverse Entwicklungen vorhalten.

Wir möchten aber gleichzeitig auch – wie bisher – jederzeit in der Lage sein, Chancen wahrnehmen zu können, um Wert für Sie zu schaffen. Was wir 2018 übrigens beherzt getan haben: mit der DHB-Übernahme ebenso wie mit der spürbaren Ausweitung unseres Kreditportfolios.

Aus diesen Gründen wäre es aus unserer Sicht ein Fehler, bei der Ausschüttung noch weiter zu gehen und so unseren Spielraum zu stark einzuschränken. Der Dividendenvorschlag entspricht einer Ausschüttungsquote am oberen Rand der im Rahmen unserer Dividendenpolitik angekündigten Spanne von 70 bis 80 Prozent, bezogen auf das Ergebnis je Stammaktie (EPS) ohne den positiven Einmaleffekt aus dem Erwerb der DHB.

Zudem ist die Dividendenrendite weiterhin eine der höchsten im MDax: Auf Basis der vorgeschlagenen Ausschüttung von 2,10 Euro errechnet sich, gemessen am aktuellen Aktienkursniveau, eine Rendite von rund 7 Prozent.

III. Aktie, Kapital und Tagesordnung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

nicht nur wegen ihrer hohen Dividendenrendite ist die Aktie der Aareal Bank aus unserer Sicht ein attraktives Investment. Auch unser Kurs hat sich in den vergangenen Jahren vor allem im Sektorvergleich gut entwickelt.

In einem von zunehmender Sorge vor Protektionismus und Populismus geprägten, recht schwierigen Börsenjahr 2018 stieg unser Aktienkurs von einem schon hohen Niveau zu Beginn des letzten Jahres kommend zwischenzeitlich um über 13 Prozent bis auf 42,80 Euro. Unsere Aktie war damit, gemessen an allen Vergleichsindizes, ein klarer Outperformer. Im Nachgang der italienischen Parlamentswahlen kehrte dann aber das Schreckgespenst der Finanzkrise in die Köpfe der Akteure an den Kapitalmärkten zurück. Das traf quer durch Europa vor allem Finanztitel, und auch wir konnten uns diesem Einfluss nicht entziehen.

Das Resultat: Während DAX und MDAX jeweils ca. 18 Prozent im Vergleich zum Jahresbeginn einbüßten, sank der Kurs der Aareal Bank auf Jahresbasis um rund 28 Prozent. Dass der deutsche Bankenindex, in dem auch wir vertreten sind, mehr als die Hälfte einbüßte, mag zwar insgesamt nur ein schwacher Trost sein. Es zeigt aber unsere relative Stärke.

Dass wir an der Börse besser abgeschnitten haben als der Bankensektor insgesamt, ist aus unserer Sicht auch ein Beleg für das Vertrauen, das wir uns in den

vergangenen Jahren erarbeitet haben: durch kontinuierliche, zuverlässig prognostizierte und gute Ergebnisse sowie deren transparente Kommunikation. Dieses Vertrauen hat offenkundig auch in schwierigen Marktphasen Bestand. Wir werden weiterhin alles dafür tun, es zu rechtfertigen.

Neben einer verlässlich soliden operativen Performance trägt dazu auch eine robuste Kapitalposition ganz entscheidend bei.

Wir sind in dieser Hinsicht auch weiterhin sehr gut aufgestellt. Per 31.12.2018 lag die harte Kernkapitalquote bei auch im internationalen Vergleich komfortablen 17,2 Prozent. Sie übertrifft damit nach wie vor mit Abstand alle aufsichtlichen Anforderungen.

Regulatorische Anforderungen und Empfehlungen haben wir wie bereits in der Vergangenheit frühzeitig antizipiert. Das gilt insbesondere auch für die sogenannte TRIM-Prüfung der Europäischen Zentralbank, bei der es um die Vereinheitlichung der internen Risikomodelle der Institute geht. TRIM steht für Targeted Review of Internal Models. Verschiedentlich war zu lesen, dass die Effekte dieser Prüfung bei uns besonders deutlich gewesen seien. Das ist richtig. Im Wesentlichen führen zwei Gründe dazu. Zum einen wurden mit der TRIM-Prüfung über 90 Prozent unserer RWA, also unserer risikogewichteten Aktiva, geprüft, dies ist wesentlich mehr als bei anderen Banken. Entsprechend merklich fällt eine Veränderung aus. Zum anderen ist die prozentuale Veränderung der Quote wegen der hohen Ausgangsbasis nicht so deutlich, wie die absolute Veränderung in Basispunkten. Also je höher der Startwert ist desto optisch höher ist auch die Veränderung, obwohl der nominale zusätzliche Eigenkapitalbetrag gleich sein kann. Wir können mit dem Ergebnis gut leben: Unsere Quoten sind im Wettbewerbsvergleich auch nach TRIM sehr gut.

In unseren aufsichtsrechtlichen Kennziffern 2018 sind sowohl die erwarteten relevanten Auswirkungen von TRIM zu den gewerblichen Immobilienfinanzierungen als auch die SREP-Empfehlungen zu den NPL-Guidelines – NPL Stock – berücksichtigt, wobei SREP für Supervisory Review and Evaluation Process und NPL für Non Performing Loans steht. Das heißt, unsere berichteten Kapitalquoten berücksichtigen bereits die zukünftig von der Aufsicht geforderte, deutlich vorsichtigere Bewertung von Problemkrediten.

Meine Damen und Herren,

gestatten Sie mir ergänzend zu den Erläuterungen von Frau Korsch an dieser Stelle einige kurze Anmerkungen zur heutigen Tagesordnung. Neben den jährlich wiederkehrenden Beschlussvorschlägen stehen dieses Jahr zwei Tagesordnungspunkte mit indirektem Bezug zu meinen vorherigen Ausführungen zum Thema Kapital auf dem Programm.

In TOP 6 erbitten wir die Ermächtigung zur Ausgabe von Genussscheinen und hybriden Schuldverschreibungen, jeweils versehen mit Wandlungsrechten. Die 2014 erteilte Ermächtigung ist kurz vor der heutigen Hauptversammlung ausgelaufen. Die neue Ermächtigung soll der Bank die Möglichkeit verschaffen, Finanzierungsinstrumente zu emittieren, die als aufsichtsrechtliches Kapital anerkannt und insbesondere in Krisenzeiten in Instrumente des Kernkapitals gewandelt werden können. Das zur Unterlegung der Wandlungsrechte- und Pflichten vorgesehene bedingte Kapital von knapp 72 Millionen Euro ermöglicht die Ausgabe von ca. 24 Mio. Aktien und ist so dimensioniert, dass auch in diesem – aus unserer Sicht theoretischen – Fall ausreichende Mittel zur Rekapitalisierung der Gesellschaft zur Verfügung stehen würden.

In Tagesordnungspunkt 7 erbitten wir eine Ermächtigung zur Ausgabe von Genussscheinen und hybriden Schuldverschreibungen ohne Wandlungsrechte auf Aktien. Dieser Beschluss gestattet der Gesellschaft die isolierte Ausgabe von Genussscheinen bzw. hybriden Schuldverschreibungen, zum Beispiel in Gestalt von AT 1 Kapital. Zugleich eröffnet er die Möglichkeit, bei Vorliegen von definierten Auslösern – etwa beim Unterschreiten bestimmter Kapitalquoten – den Kapitalbetrag des Instruments herabzuschreiben, ohne dass eine wandlungsbedingte Verwässerung der Aktionäre droht.

Wir bitten Sie um Zustimmung zu diesen Ermächtigungen, die die Verwaltung in die Lage versetzt, flexibel zum Wohle der Gesellschaft agieren zu können.

IV. Aktuelle Geschäftsentwicklung und Ausblick 2019

Meine Damen und Herren,

unsere Ergebnisse und unsere Bilanzkennzahlen verdeutlichen ebenso wie unser Dividendenvorschlag: Ihre Aareal Bank ist weiterhin kerngesund.

Das zeigt sich auch in unseren Zahlen für das erste Quartal 2019. Wir hatten unseren Zwischenbericht bereits am 9. Mai veröffentlicht. Deshalb hier nur kurz die wesentlichen Fakten:

Die Aareal Bank Gruppe ist mit einem sehr soliden Ergebnis in das laufende Geschäftsjahr gestartet. Das Konzernbetriebsergebnis erreichte von Januar bis März 61 Mio. €, nach 67 Mio. € im Auftaktquartal des Vorjahres. Wir liegen damit voll im Rahmen unserer Planungen und sind daher mit unserem Jahresbeginn insgesamt zufrieden. Unter dem Strich verbleibt ein den Stammaktionären zugeordnetes Konzernergebnis von 35 Mio. €, das ebenfalls nur leicht unter Vorjahr liegt.

Auf der Ertragsseite haben sich im bisherigen Jahresverlauf wesentliche Trends des Vorjahres fortgesetzt:

- So lag der Zinsüberschuss im ersten Quartal mit 135 Mio. € leicht höher als im Auftaktquartal 2018. Seit mehreren Quartalen bewegt sich unsere nach wie vor wichtigste Ertragsgröße nun etwa auf diesem Niveau. Zuvor war der Zinsüberschuss durch das mittlerweile weit fortgeschrittene Abschmelzen nicht-strategischer Portfolien für längere Zeit planmäßig zurückgegangen.
- Auch die Effekte aus vorzeitigen Kreditrückzahlungen haben sich seit einigen Quartalen eingependelt. Sie lagen in den ersten drei Monaten 2019 bei 4 Mio. € und damit wie in den Vorquartalen auf einem moderaten Niveau. Einschließlich positiver Effekte aus der Adjustierung unseres Treasury-Portfolios betrug das Abgangsergebnis 16 Mio. €; es lag damit deutlich über dem Vorjahreswert von 6 Mio. €.
- Die Risikovorsorge war zum Jahresauftakt saisonal bedingt erneut sehr niedrig: Sie belief sich auf 5 Mio. €, nachdem es im Vorjahresquartal per Saldo überhaupt keine Risikovorsorge gegeben hatte. Auf das Gesamtjahr hochgerechnet werden kann dieses erfreuliche Ergebnis, wie üblich, nicht.
- Die positive Tendenz beim Provisionsüberschuss setzte sich auch zu Jahresbeginn fort: Insbesondere durch höhere Umsatzerlöse der Aareon haben wir ihn im ersten Quartal auf 53 Mio. € gesteigert. Das relative Gewicht des Provisionsüberschusses als zweite wesentliche Ertragssäule der Gruppe erhöht sich damit peu à peu weiter.

Auf der Kostenseite haben Sonderfaktoren eine Fortsetzung des positiven Trends verhindert: Der Verwaltungsaufwand lag im ersten Quartal erwartungsgemäß deutlich über Vorjahr, unter anderem wegen der laufenden Kosten und der

Integrationsaufwendungen für die DHB. Hinzu kam die Belastung durch die Jahressummen für Bankenabgabe und Einlagensicherung. Diese haben wir, wie in den Vorjahren, auch diesmal wieder vollständig im ersten Quartal gebucht. Der Vorjahresvergleich war beim Verwaltungsaufwand zudem durch die Auflösung von Rückstellungen im ersten Quartal des Vorjahres beeinflusst.

Meine Damen und Herren,

wir steuern die Aareal Bank Gruppe im laufenden Jahr mit Besonnenheit und Wachsamkeit durch ein anspruchsvolles Marktumfeld. Das zeigt sich sehr deutlich am Neugeschäft im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen. Nach den starken Anstiegen der Vorquartale summierte es sich im ersten Quartal 2019 auf 0,8 Mrd. €, nach 1,5 Mrd. € in den ersten drei Monaten des Vorjahres – bei sehr erfreulichen, über unseren Erwartungen für das Gesamtjahr liegenden Margen.

Um Missverständnissen vorzubeugen: Hinter diesem Rückgang verbirgt sich weder übertriebene Vorsicht noch eine veränderte fundamentale Einschätzung zur Attraktivität unserer Zielmärkte wie z.B. den USA. Vielmehr ist unser Portfoliovolumen mit 27,3 Mrd. € gegenüber Ende 2018 nahezu stabil geblieben. Es liegt damit weiterhin komfortabel innerhalb der prognostizierten Spanne von 26 bis 28 Mrd. € für das Gesamtjahr 2019. Der eher ruhige Jahresauftakt beim Neugeschäft reflektiert dies.

Um es an dieser Stelle klar zu sagen: Wir machen kein Neugeschäft um seiner selbst willen, und wir wachsen nicht um des Wachstums willen. Wir machen lediglich genau das Neugeschäft, das für die Realisierung unseres Ziels beim Portfoliovolumen notwendig ist. Nicht mehr und nicht weniger.

Im Segment Consulting/ Dienstleistungen hat sich die Aareon weiterhin erfreulich entwickelt, mit steigenden Umsätzen und einem Anstieg des operativen Ergebnisses.

Im Einlagengeschäft mit der Wohnungswirtschaft, auch das ist keine neue Entwicklung, leiden wir weiterhin unter dem anhaltend niedrigen Zinsniveau. Es hat erneut für ein deutlich negatives Segmentergebnis gesorgt. Das Volumen der Einlagen der Wohnungswirtschaft ist im ersten Quartal gegenüber dem Jahresende 2018 noch einmal leicht auf durchschnittlich 10,6 Mrd. € gestiegen.

Um möglichen Fragen zuvorzukommen:

Ja, wir rechnen an dieser Stelle auch weiterhin mit Belastungen für unser Ergebnis – solange die extreme Niedrigzinsphase andauert.

Und nein, wir werden diesbezüglich weder unsere Strategie noch unsere Anlagepolitik ändern.

Die Einlagen der Wohnungswirtschaft sind für uns eine bedeutende, zusätzliche Refinanzierungsquelle und stellen somit gegenüber rein kapitalmarktfinanzierten Häusern einen Wettbewerbsvorteil dar. Im Übrigen: Sollte es doch zu einer Zinswende kommen, werden wir davon überproportional profitieren.

Meine Damen und Herren,

unseren Ausblick für das Gesamtjahr 2019 haben wir nach dem soliden Start in das Geschäftsjahr ohne jede Einschränkung bestätigt.

Das klingt lapidar, ist aber angesichts des weiter eingetrübten Umfelds keine Selbstverständlichkeit. Die Niedrigzinsen hatte ich schon erwähnt. Die Konjunktur noch nicht. Sie schwächt sich nicht nur in Deutschland spürbar ab – mit noch ungewissen Auswirkungen auf die internationalen Immobilienmärkte und die Transaktionsvolumina.

Die Politik tut ein Übriges, um die Unsicherheit zu verschärfen. Wer hätte vor Jahresfrist gedacht, dass sich zum Beispiel der Brexit zu einer unendlichen Geschichte entwickeln würde – mit immer noch offenem Ende. Und wer hätte nicht gehofft, dass sich die beiden wirtschaftlichen Großmächte USA und China einander doch wieder annähern würden, anstatt sich weiter in ihren Handelsstreitigkeiten zu verkeilen. Nicht zu reden von den politischen und finanziellen Risiken, die auch innerhalb der Europäischen Union nach wie vor schwelen – in einem Jahr, das mit der Europawahl und der neu zu bestellenden EU-Kommission von entscheidender Bedeutung für die Zukunft des Kontinents werden kann.

Da das Thema Wahlen ja unmittelbar bevor steht, eine persönliche Anmerkung von mir: Für wen und wofür ein jeder abstimmt, das Ergebnis beeinflusst unser Leben maßgeblich. Wer nicht wählt, gibt einen wichtigen Teil der Verantwortungsteilhabe auf und weg an diejenigen, die wählen gehen. Gerade in der heutigen Zeit ist ein gemeinsames, starkes Auftreten in Europa wichtig.

Angesichts der beschriebenen Themen gehen wir als Aareal Bank Gruppe für den weiteren Jahresverlauf von eher noch anspruchsvolleren Rahmenbedingungen für unser Geschäft aus. Vor diesem Hintergrund werden wir an unserer strikt ertrags- und risikoorientierten Geschäftspolitik und der gezielten Auswahl von Neugeschäft konsequent festhalten. Aber eben auch an unserer Jahresprognose, die den erschwerenden Umständen aus unserer Sicht bereits Rechnung trägt.

Den Zinsüberschuss im Konzern erwarten wir in einer Spanne von 530 bis 560 Mio. €. Für das Abgangsergebnis gehen wir von einem Wert zwischen 20 und 40 Mio. € aus. Die Risikovorsorge dürfte in einer Bandbreite von 50 bis 80 Mio. € liegen. Beim Provisionsüberschuss prognostizieren wir eine weitere Steigerung auf 225 bis 245

Mio. €. Den Verwaltungsaufwand erwarten wir in einer Spanne von 470 bis 510 Mio. €.

In Summe rechnen wir für das laufende Jahr mit einem Konzernbetriebsergebnis von 240 bis 280 Mio. €; die Mitte dieser Spanne entspricht dem um den positiven Einmaleffekt aus der Übernahme der Düsseldorfer Hypothekenbank bereinigten Vorjahresergebnis. Wenn wir das schaffen, und nach dem ersten Quartal sind wir dafür voll auf Kurs, dann wäre das in dem beschriebenen Umfeld eine beachtliche Leistung.

Der RoE vor Steuern dürfte im laufenden Jahr bei 8,5 bis 10 Prozent, das Ergebnis je Aktie (EpS) bei rund 2,40 bis 2,80 € liegen; im Vergleich zu 2018 macht sich hier insbesondere der Wegfall des positiven Einmaleffekts aus der DHB-Übernahme bemerkbar.

Im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen wird der Abbau nichtstrategischer Portfolios im Jahr 2019 fortgesetzt, allerdings soll das Kreditportfolio des Kerngeschäfts bei entsprechenden Marktbedingungen weiter wachsen. Wie bereits erwähnt, dürfte das Immobilienfinanzierungsportfolio der Aareal Bank Gruppe – vorbehaltlich Währungsschwankungen – in einer Größenordnung zwischen 26 und 28 Mrd. € liegen. Für das laufende Jahr streben wir ein Neugeschäftsvolumen in einer Bandbreite von 7 bis 8 Mrd. € an. Damit sollten wir unsere Zielgröße für das Portfolio gut halten können. Unter Berücksichtigung von strategischen Investitionen in ein beschleunigtes Wachstum, auf die ich im Folgenden noch näher eingehen werde, erwarten wir für unsere IT-Tochter Aareon einen Beitrag zum Konzernbetriebsergebnis von rund 35 Mio. €. Klammert man die geplanten strategischen Investitionen aus, würde voraussichtlich ein Anstieg des Ergebnisbeitrags auf rund 41 Mio. € herauskommen.

V. Strategische Weiterentwicklung

Meine Damen und Herren,

Sie sehen: Wir haben uns auch für 2019 ambitionierte finanzielle Ziele gesetzt. Deren Erreichen wird kein Selbstläufer sein und uns große Anstrengungen abverlangen. Aber wir sind nach dem gelungenen Jahresauftakt zuversichtlich, auch in einem Jahr an dieser Stelle wieder sagen zu können: versprochen und geliefert.

Wir haben 2019 aber selbstverständlich noch viel mehr vor. Wir arbeiten auch in diesem Jahr konsequent an der Umsetzung unserer Strategie und werden so das Fundament für eine dauerhaft erfolgreiche Entwicklung der Aareal Bank Gruppe weiter stärken.

Unser Anspruch an uns selbst ist unverändert: Die Aareal Bank Gruppe wird der führende Anbieter von smarten Finanzierungen, Software-Produkten und digitalen Lösungen für die Immobilienbranche und angrenzende Industrien.

Auch unser Zukunftsprogramm „Aareal 2020“ hat weiterhin Bestand. Wir haben damit vor nunmehr gut drei Jahren genau die richtigen Schwerpunkte gesetzt. Die Umsetzung läuft seither, zügig, planmäßig und diszipliniert. Wir sind damit weiterhin auf einem sehr guten Weg. Das gilt nicht nur für die mit „Aareal 2020“ verbundenen Finanzziele, die wir allesamt fest im Blick haben, sondern vor allem auch für die übergeordneten strategischen Ziele.

Die Aareal Bank Gruppe ist durch das Programm deutlich stabiler, effizienter und flexibler geworden als zuvor. Wir haben heute deutlich mehr Optionen, aus eigener Kraft die für unsere Eigenständigkeit und eine angemessene Bewertung entscheidende Eigenkapitalrendite vor Steuern von mindestens 12 Prozent zu erreichen. Mehr noch: Wir haben unsere Ertragskraft strukturell verbessert und

unsere finanzielle Position deutlich gestärkt. Damit haben wir es heute selbst in der Hand, unsere exzellente Marktposition in unseren beiden Segmenten mindestens zu verteidigen und, wo immer möglich, gezielt auszubauen. Und nicht zuletzt haben wir dank der disziplinierten Umsetzung von „Aareal 2020“ jederzeit die Möglichkeit, schnell und wirkungsvoll auf Umfeldveränderungen zu reagieren.

Den erweiterten Optionsraum füllen wir jetzt Schritt für Schritt aus. Für 2019 und darüber hinaus haben wir uns dafür drei strategische Schwerpunkte gesetzt:

- Erstens geht es darum, das Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen als starkes Rückgrat unserer Gruppe dauerhaft zu sichern. Angesichts der erheblichen regulatorischen Erschwernisse der vergangenen Jahre, eines nachlassenden Wachstums in wichtigen Märkten und sich verändernder Transaktionsmuster ist das keine Selbstverständlichkeit. Wir werden mit dem Fine Tuning unseres Geschäftsmodells fortfahren, um auf all diese Entwicklungen die bestmöglichen Antworten zu finden. Instrumente dafür werden unter anderem ein weiterer selektiver Ausbau unseres internationalen Geschäfts und die behutsame Erschließung weiterer Geschäftsmöglichkeiten entlang der Wertschöpfungskette in der gewerblichen Immobilienfinanzierung sein.
- Zweitens liegt unser Fokus mehr denn je auf der Antizipation bzw. Implementierung regulatorischer Veränderungen. Wir haben unbestritten eine starke Kapitalbasis, die sich insbesondere im Wettbewerbsvergleich sehen lassen kann. Aber der Aufbau von Überschusskapital wird sich durch die absehbaren weiteren Regulierungsthemen verlangsamen. Ich denke hier insbesondere an das „Prudential Provisioning“ für notleidende Kredite, für das wir über mehrere Jahre hinweg einen substanziellen Puffer aufbauen müssen.

Damit beginnen wir schon im laufenden Jahr.

Insgesamt müssen wir konstatieren, dass die Schere zwischen dem vorhandenen bilanziellen und dem tatsächlich für Geschäft nutzbaren Kapital durch aufsichtliche Restriktionen immer weiter aufgeht. Die Antwort darauf kann nur ein noch effizienterer Umgang mit der wertvollen Ressource Kapital sein. Dazu gehört auch die Reallokation von Kapital auf die Geschäfte, die Provisionserträge bringen.

- Womit ich beim dritten strategischen Schwerpunkt für die nähere Zukunft bin: der Beschleunigung des Wachstums unserer IT-Tochter Aareon, vornehmlich durch den Ausbau ihres digitalen Geschäfts.

In einer Zeit, in der es in der Immobilienfinanzierung durch die verschärfte Regulierung tendenziell immer mühsamer wird, ordentliche Renditen zu erwirtschaften und in denen der Zinsüberschuss permanent unter Druck steht, kommt unsere einzigartige Aufstellung mit jedem Tag besser zur Geltung. Die Aareon als eine wesentliche Säule unseres zweiten Segments wird für uns immer mehr zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Sie generiert die Provisionserträge, die andere vergleichbare Häuser händeringend suchen – und das bei einem relativ geringen Kapitalverbrauch.

Damit werden die Vorteile unserer strategischen Aufstellung immer deutlicher sichtbar. Sie sind heute klarer denn je. Und in Zukunft werden wir sie noch deutlich stärker in den Fokus rücken als bisher.

Der europaweit führende Anbieter von ERP-Produkten für die institutionelle Wohnungswirtschaft ist die Aareon längst. Das war das Ziel ihrer ersten Wachstumsphase, die wir nach der erfolgreichen Internationalisierung der vergangenen Jahre mittlerweile als weitgehend abgeschlossen betrachten. In einer

zweiten Phase hat die Aareon neue, digitale Lösungen für wohnungs- und immobilienwirtschaftliche Kunden entwickelt. Es ist das Ziel der nun beginnenden nächsten Wachstumsphase, das digitale Geschäft weiter auszubauen und Innovationen zu fördern. Damit soll in den kommenden Jahren die Führungsposition der Aareon als Anbieter von digitalen Lösungen für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft weiter ausgebaut werden.

Das Fundament dafür ist gelegt. Die Aareon hat es binnen kurzer Zeit geschafft, sich auch im digitalen Bereich einen Namen zu machen und sich als profilierter, glaubwürdiger Ansprechpartner zu etablieren. Die zweistelligen Zuwachsraten, die sie mit ihren digitalen Produkten erzielt, unterstreichen das in aller Deutlichkeit.

Darauf bauen wir nun mit einem dezidierten Investitionsprogramm auf: Für die Entwicklung digitaler Produkte stehen über die kommenden drei Jahre signifikante Investitionsmittel bereit. Die erreichte Performance und das unterliegende Basiswachstum erlauben es der Aareon, die zusätzlichen Initiativen aus eigener Kraft zu stemmen. Gezielte Akquisitionen werden, wie in der Vergangenheit, das Wachstum unterstützen. Die Wachstumsinitiative soll maßgeblich dazu beitragen, den Ergebnisbeitrag der Aareon mittelfristig, das heißt bis zum Jahr 2025, zu verdoppeln.

Die Aareon wird im Rahmen dieser Initiative ihre bereits bestehenden Digitallösungen noch weiter ausbauen, um die Wohnungswirtschaft sowie angrenzende Branchen bei deren eigener Digitalisierung noch stärker zu unterstützen. Sie wird ihr Digitalgeschäft aber auch durch neue Eigenentwicklungen, Start-ups und Ventures stärken. Dies ausdrücklich auch in für die Aareon neuen Bereichen sowie durch Partnerschaften und – wo sinnvoll – durch gezielte Akquisitionen.

Die Ergebnisverdopplung, die wir uns von der Digital-Offensive der Aareon versprechen, mag auf den ersten Blick hoch gegriffen erscheinen. Sie ist angesichts der immensen Wachstumschancen auf diesem Feld jedoch realistisch. Während im angestammten ERP-Geschäft und im Beratungsgeschäft der Aareon auch mittelfristig nach unserer Einschätzung lediglich noch solide Wachstumsraten im einstelligen Prozentbereich möglich sein werden, sehen wir im Digitalgeschäft das Potenzial für jährliche Umsatzsteigerungen von 20 bis 25 Prozent.

Wichtig ist für uns dabei: Die Aareon finanziert die Investitionen in neue digitale Angebote aus eigener Kraft. Das können wir uns leisten. Temporäre Ergebnisbelastungen durch ein Hochfahren der Investitionen in Forschung und Entwicklung bei unserer Tochtergesellschaft nehmen wir bewusst in Kauf.

VI. Schluss

Meine Damen und Herren,

wenn unser Rückblick auf 2018 und der Ausblick auf 2019 und darüber hinaus etwas klar und deutlich zeigt, dann dies: Die Aareal Bank Gruppe liefert Stabilität, sie beherrscht die Risiken ihres Geschäfts, und sie ergreift mit aller Entschlossenheit sich bietende Chancen – auch in einem schwierigen Umfeld.

Wir agieren dabei aus einer Position der Stärke heraus. Wir haben uns durch die disziplinierte Umsetzung von „Aareal 2020“ in den vergangenen Jahren sehr gut auf die vor uns liegende Phase tiefgreifender Umwälzungen auf unseren Märkten vorbereitet. Nicht nur das: Wir haben uns auch zahlreiche Optionen für eine erfolgreiche Weiterentwicklung unseres Geschäfts aufgebaut.

Wir reagieren angemessen auf Umfeldveränderungen und passen unsere Schwerpunkte dynamisch an die jeweiligen Erfordernisse an. Das war schon immer eine Stärke der Aareal Bank Gruppe. Diese Stärke wird in den kommenden Jahren ganz besonders gefordert sein.

Ich sagte es eingangs bereits: Es ist nicht die Zeit für statische Ansätze. Die Aareal Bank Gruppe wird deshalb ihre Strategie und ihre Optionen weiter überprüfen und flexibel anpassen, wenn wir es für notwendig halten. Das wird auch die Haltung sein, mit der wir die strategischen Schwerpunkte jenseits des zeitlichen Horizonts unseres Programms „Aareal 2020“ definieren werden. Darüber werde ich Ihnen sicherlich in einem Jahr an dieser Stelle berichten können.

Bei all dem dürfen wir nie aus den Augen verlieren, für wen wir das alles tun: für unsere Kunden. Unser Wissen, unsere Kompetenz, unsere Zuverlässigkeit und das unbedingte Qualitätsstreben, das uns auszeichnet, dienen letztlich nur einem Zweck: zum Erfolg unserer Kunden beizutragen. Das ist unsere ultimative Aufgabe, unsere Mission.

Wir wissen, dass unsere Produkte und Services nur dann gut sind, wenn sie von Beginn an genau auf die spezifischen Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet sind, wenn sie die maximale Umsetzung der Potenziale unserer Kunden zum Ziel haben. Das setzt voraus, dass wir unsere Kunden verstehen, dass wir wissen, was sie wirklich brauchen, und dass wir uns gegenseitig vertrauen.

Wir werden deshalb in den kommenden Jahren noch besser lernen müssen, vom Kunden her zu denken. Für eine traditionell auf die eigene Expertise, Erfahrung und Qualität fokussierte Organisation ist das eine große Herausforderung. Wir haben uns entschieden, sie anzunehmen.

Die radikale Kundenzentrierung, zu der wir uns künftig verpflichten, wird neben einer modernen, auf Verantwortung und klaren Werten basierenden Risikokultur ein Kernelement der künftigen Unternehmenskultur der Aareal Bank Gruppe sein. Sie komplettiert das Zukunftsbild, das wir für die Aareal Bank Gruppe anstreben:

- Operativ erfolgreich, mit nachhaltig wettbewerbsfähiger Profitabilität.
- Strategisch gut aufgestellt, mit Potenzial für weiteres profitables Wachstum.
- Kulturell auf der Höhe der Zeit, mit einer klaren Haltung.

Aus unserer Sicht ist dieses Zukunftsbild sehr attraktiv. Für unsere Kunden, für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, und nicht zuletzt auch für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Wir freuen uns, wenn Sie uns auch auf unserem weiteren Weg begleiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!