

Jochen Klösges

Vorsitzender des Vorstands
der Aareal Bank AG

Rede zur
Ordentlichen Hauptversammlung
am 3. Mai 2024

– Es gilt das gesprochene Wort. –

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 ordentlichen Hauptversammlung der Aareal Bank AG willkommen heißen!

Ich werde Ihnen heute erläutern, wie wir als Aareal Bank Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr abgeschnitten haben.

Zudem werde ich darauf eingehen, wie wir die aktuelle Lage einschätzen und wie wir den vielfältigen Herausforderungen im derzeitigen, sehr anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld begegnen.

Ich spreche heute nach knapp drei, sehr ereignisreichen Jahren als Vorstandsvorsitzender der Aareal Bank bekanntlich zum letzten Mal zu Ihnen. Die heutige Hauptversammlung ist aber nicht nur für mich persönlich keine alltägliche. Sie markiert zugleich eine Zäsur in der jüngeren Geschichte unseres Unternehmens.

Nach der im Juni 2023 vollzogenen mehrheitlichen Übernahme der Aareal Bank AG durch die Atlantic BidCo GmbH erfolgte im November der Rückzug von der Börse. Die heutige Hauptversammlung befindet nun über den Ausschluss der verbliebenen Minderheitsaktionäre unserer Gesellschaft. Über diesen sogenannten aktienrechtlichen Squeeze-out entscheidet die Hauptversammlung auf Verlangen unserer Hauptaktionärin.

Beschließt die Hauptversammlung die Anteilsübertragung auf unsere Hauptaktionärin, gehen wir in die nächste Phase unserer Entwicklung als privates Unternehmen. Wir werden dabei allerdings angesichts unserer substanziellen Präsenz auf den Fixed-Income-Märkten eine starke Kapitalmarktorientierung und ein hohes Maß an Transparenz beibehalten.

Ich werde auf den Squeeze-out und damit auf TOP 6 der heutigen Tagesordnung im späteren Verlauf der Hauptversammlung zurückkommen.

Lassen Sie mich nun aber zunächst näher auf das Umfeld und die wirtschaftliche Entwicklung der Aareal Bank Gruppe eingehen.

II. Aktuelles Umfeld und wirtschaftliche Entwicklung

Kein Zweifel: Die politische und wirtschaftliche Großwetterlage ist herausfordernd – und sie wird es bis auf Weiteres bleiben.

Das betrifft uns als Bürger und Unternehmen. Wir alle mussten in der jüngeren Vergangenheit lernen, dass es keine Gewissheiten und keine Selbstverständlichkeiten mehr gibt. Weder Frieden noch Freiheit sind garantiert.

Wir stehen seit mehr als zwei Jahren unter dem Eindruck des ungeheuren Leids, das der Krieg über die Menschen in der Ukraine bringt. Dazu kam im vergangenen Jahr ein weiterer Krieg im Nahen Osten, der uns tief erschüttert und der die weltpolitische Lage noch unsicherer gemacht hat.

Meine Damen und Herren,

politisch leben wir in anspruchsvollen Zeiten, ökonomisch trifft das allemal auch zu.

Die deutsche Wirtschaft kämpft sich gerade aus der Rezession. Wir sind beim Wachstum das Schlusslicht unter den großen Industrienationen. Daraus ergeben sich große Spannungen für unsere Gesellschaft.

Was wir jetzt brauchen: ein positives Zukunftsbild, Investitionen und eine Agenda nach vorn, um die Stimmung zu drehen und um die notwendigen Veränderungen herbeizuführen.

Gleiches gilt nicht zuletzt auch für den gewerblichen Immobilienmarkt. Er ist besser als sein aktueller Ruf, der von der unbestritten schwierigen Lage auf dem US-Büroimmobilienmarkt überschattet wird. Für den dortigen Abschwung gibt es eine Reihe von Ursachen, unter anderem die in den USA höhere Bedeutung von Home-Office, der drastische und schnelle Zinsanstieg sowie die schon vor der aktuellen Krise vorhandenen Überkapazitäten.

Die Aareal Bank befasst sich mit den daraus resultierenden Herausforderungen seit dem Frühjahr letzten Jahres. Seither arbeiten wir mit unseren Kunden und Partnern daran, jeden Einzelfall, der in Turbulenzen gerät, zu lösen. Entsprechend haben wir Engagements im US-Büroimmobilienmarkt restrukturiert und dafür im Jahr 2023 in erheblichem Umfang Risikovorsorge gebildet.

Diese summierte sich allein in diesem Marktsegment im vergangenen Jahr auf 360 Millionen Euro. Das sind mehr als zwei Drittel unserer gesamten im Jahr 2023 gebildeten Risikovorsorge in Höhe von 510 Millionen Euro. In dieser Zahl enthalten sind zum einen Aufwendungen für den Abbau von Altfällen. Darüber hinaus beinhaltet sie Vorsorge, die wir im vierten Quartal gebildet haben und mit der wir die Basis für Restrukturierungen notleidender Kredite im Jahr 2024 gelegt haben.

Dadurch konnten wir unser NPL-Portfolio bis Ende des ersten Quartals bereits um rund eine halbe Milliarde Euro reduzieren. Das hatten wir im Februar auf unserer Jahrespressekonferenz angekündigt und nun im ersten Quartal erfolgreich umgesetzt.

Infolge dieser strategischen Entscheidung ist unser Jahresergebnis zwar niedriger ausgefallen als prognostiziert. Es war uns aber wichtig, für weitere Herausforderungen gut vorbereitet zu sein und den Anteil an notleidenden Krediten

deutlich zu senken. Das ist auch mit Blick auf unsere Fixed-Income-Investoren ein wichtiges Signal.

Gleichzeitig haben wir die Ertragsstärke der Aareal Bank Gruppe deutlich ausgebaut. Die Solidität des Unternehmens weiter zu stärken und auf alle Eventualitäten vorbereitet zu sein, ist für uns im aktuellen Umfeld von mindestens genauso großer Bedeutung.

Und auch wenn die Belastungen durch die Marktlage im vergangenen Jahr ohne Frage substantiell waren: Für einen Abgang auf Gewerbeimmobilien gibt es keinen Grund.

Warum? Zunächst einmal gibt es klare Unterschiede zwischen den Büromärkten in den USA und in Europa. Das betrifft sowohl Kennzahlen wie die Leerstandsquoten oder die durchschnittliche Investitionsdauer als auch die Bedeutung von Home-Office und die üblichen Vertragsgestaltungen auf dem Investment- und Nutzermarkt. Wir haben in Europa im vergangenen Jahr nur einen einzigen Kredit gesehen, der restrukturiert werden musste, und es handelte sich hier nicht um eine Büro-, sondern um eine Einzelhandelsimmobilie. Dieser Fall wurde im Übrigen zwischenzeitlich bereits wieder gelöst. Festzuhalten bleibt: Wir sehen aktuell keine Anzeichen dafür, dass die Entwicklungen in den USA eins zu eins nach Europa schwappen.

In Vergessenheit gerät in der aktuellen Marktphase zudem, dass dieses Geschäft schon immer zyklisch war. Auf einen Abschwung folgt früher oder später wieder eine Aufwärtsbewegung. Entscheidend ist, dass man als Investor und als Finanzierer mit diesen Zyklen auf dem Gewerbeimmobilienmarkt umzugehen weiß.

Die Aareal Bank hat in der Vergangenheit immer wieder bewiesen, dass sie dazu sehr gut in der Lage ist. Das war auch im vergangenen Geschäftsjahr der Fall.

Wir haben die Problemfälle gewissenhaft gemanagt, und wir konnten die daraus resultierenden hohen Belastungen aus dem laufenden Geschäft heraus auffangen.

Weshalb ist das so? Erstens, weil wir unsere operative Ertragskraft in den zurückliegenden Jahren deutlich gesteigert haben: Zins- und Provisionsüberschuss addierten sich im Geschäftsjahr 2023 erstmals auf über eine Milliarde Euro, das entspricht im Jahresvergleich einem Plus von 31 Prozent.

Zweitens, weil der weitaus größte Teil unseres breit diversifizierten Portfolios stabil und gesund ist. Der US-Büroimmobilienmarkt ist zwar ein wichtiges, aber eben bei weitem nicht das einzige bedeutende Segment in unserem Geschäft.

Und drittens, weil wir eine starke Mannschaft haben, die maßgeschneiderte Lösungen für jeden einzelnen Fall umzusetzen weiß. An dieser Stelle danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Bank, der Aareon und der ganzen Gruppe sehr herzlich für ihren herausragenden Einsatz und ihre erfolgreiche Arbeit in sehr anspruchsvollen Zeiten!

Meine Damen und Herren,

beim Blick auf das Abschneiden unserer Gruppe im abgelaufenen Jahr ist aber nicht nur die außerordentlich dynamische Ertragsentwicklung bemerkenswert, durch die wir die hohe Risikovorsorge kompensieren konnten. Auch unsere Kosten haben wir weiterhin fest im Griff. Die Cost-Income-Ratio lag im vergangenen Jahr bei – im Wettbewerbsvergleich exzellenten – 32 Prozent. Trotz der hohen Belastungen im US-Markt und der bewussten Investitionen in den NPL-Abbau belief sich das Betriebsergebnis der Bank auf 221 Millionen Euro. Es lag damit nur unwesentlich unter dem Vorjahr und unter der ursprünglichen Planung. Dies ist ein Beleg für die hohe operative Ertragskraft und Resilienz, über die die Bank inzwischen verfügt.

Stichwort Resilienz: Trotz des planmäßigen Wachstums unseres Portfolios auf 32,9 Milliarden Euro und der ausgeprägten Marktturbulenzen stieg unsere harte Kernkapitalquote per Jahresende 2023 weiter leicht auf 19,4 Prozent.

Auch unser Funding ist ausgesprochen solide. Unsere Liquiditätsquoten liegen deutlich über den regulatorischen Anforderungen. Und dies trotz starken Portfoliowachstums und des schwierigen Wirtschafts- und Kapitalmarktumfelds. Wichtig ist auch: Unsere langfristige Refinanzierung hat deutlich längere Restlaufzeiten als unsere Immobilienfinanzierungen.

Bei unserem strategischen Ziel, unseren Funding-Mix noch weiter zu diversifizieren und unsere Investorenbasis zu vertiefen, sind wir im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter gut vorangekommen. Dabei sind wir inzwischen auch ein Stück weit unabhängiger vom Kapitalmarkt geworden. Dazu beigetragen hat auch unsere Kooperation mit Raisin. Das Volumen an festverzinslichen Einlagen von Privatanlegern konnten wir deutlich ausbauen. Es belief sich per Jahresende auf rund 2,6 Milliarden Euro, mehr als eine Vervierfachung binnen eines Jahres. Inzwischen haben wir dort die drei Milliarden-Marke überschritten.

III. Segmente

Ein genauerer Blick auf die Entwicklung unserer Segmente untermauert das in Summe positive Gesamtbild.

In der **Strukturierten Immobilienfinanzierung** haben wir 2023 auch unter den schwierigen Bedingungen auf den internationalen Immobilienmärkten Opportunitäten für margenstarkes Neugeschäft genutzt. Es summierte sich auf rund 10 Milliarden Euro. Das war genau die Größenordnung, die wir uns vorgenommen hatten. Dabei

sind wir über alle Anlageklassen hinweg gewachsen, vor allem aber in Hotels und vor allen Dingen in West-Europa. Wir haben aber auch selektiv Neugeschäft in den USA gezeichnet.

Gewachsen sind wir auch in neuen Anlageklassen. Im vergangenen September haben wir ein spezialisiertes Team für die Finanzierung von Alternative-Living-Immobilien gebildet. Das Geschäft in diesem Wachstumssegment umfasst Student Housing, Micro-Apartments und Co-Living. Wir gehören hier schon jetzt zu den führenden Anbietern. Unser Ziel ist es, diese Position weiter auszubauen.

Zudem ist die Bank seit dem vergangenen Jahr auch in Neuseeland aktiv. Das ist eine gute Ergänzung zu unserer Präsenz in Australien. So können wir Kunden, die in beiden Märkten aktiv sind, aus einer Hand bedienen. Dabei ist Neuseeland grundsätzlich pfandbrieffähig. Das Land bietet attraktive Finanzierungsmöglichkeiten, insbesondere bei Hotels und im Alternative-Living-Bereich.

Ein wichtiger Wachstumstreiber sind nach wie vor grüne Finanzierungen. Unser Green-Loan-Portfolio ist per Jahresende 2023 auf 4,8 Milliarden Euro gewachsen und hat inzwischen die Marke von 5 Milliarden Euro überschritten. Bis 2026 wollen wir es auf 6 bis 7 Milliarden Euro ausbauen. Unser gesamtes als grün klassifiziertes Kreditvolumen stieg im abgelaufenen Jahr auf 9 Milliarden Euro. Es macht nun 28 Prozent unseres Portfolios aus – Tendenz weiter steigend.

Meine Damen und Herren,

ich komme nun zu unserem Segment **Banking & Digital Solutions**. Es hat sich im zurückliegenden Jahr sehr erfreulich entwickelt.

Das durchschnittliche Einlagenvolumen unserer Kunden stieg auf 13,6 Milliarden Euro. Es lag damit über dem für das abgelaufene Jahr avisierten Zielniveau von rund

13 Milliarden Euro. Wir managen inzwischen den Zahlungsverkehr von mehr als 4.000 Kunden aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, mit insgesamt mehr als neun Millionen Mieteinheiten. Das daraus generierte Einlagengeschäft ist granular und sehr stabil, denn wir sind tief in die Zahlungsprozesse unserer Kunden integriert. Heute profitieren wir davon nicht nur auf der Refinanzierungs-, sondern auch auf der Ergebnisseite: Der Zinsüberschuss des Segments erreichte im vergangenen Jahr mit 238 Millionen Euro mehr als das Anderthalbfache des Vorjahreswerts. Auch der Provisionsüberschuss des Segments entwickelt sich erfreulich: Er ist im vergangenen Jahr auf 33 Millionen Euro gestiegen.

Mit diesem Segment verfügen wir in der Bank mittlerweile über ein zweites, stabiles und profitables Standbein. Damit differenzieren wir uns von anderen Spezialanbietern in unserem Markt, die sich ausschließlich auf die Immobilienfinanzierung stützen müssen.

Als Aareal Bank Gruppe verfügen wir bekanntlich mit unserer Software-Tochter **Aareon** über ein wachstumsstarkes drittes Segment.

Auch im vergangenen Jahr haben wir in erheblichem Umfang in die Aareon investiert: insgesamt rund 100 Millionen Euro, gut 60 Millionen Euro mehr als ursprünglich geplant. Wir haben damit die Produktpalette optimiert, in Vertrieb und Prozesse investiert und auch Effizienzsteigerungen vorgenommen.

Operativ hat sich die Aareon weiterhin sehr gut entwickelt. Ihr Umsatz stieg um 12 Prozent auf 344 Millionen Euro. Dabei hat sich der Anteil der wiederkehrenden Erträge weiter von 74 auf 81 Prozent erhöht.

Das Adjusted EBITDA, für wachstumsstarke IT-Unternehmen die wesentliche Ergebnis-Kennziffer, ist im vergangenen Jahr um 33 Prozent auf 100 Millionen Euro

gestiegen, die EBITDA-Marge wuchs entsprechend von 25 auf 29 Prozent. Damit haben wir die Aareon – schneller als ursprünglich geplant – zu einem „Rule of 40“-Unternehmen entwickelt. Diese wichtige Kennzahl für Software-Unternehmen beschreibt, dass EBITDA-Marge und Umsatzwachstum sich auf mehr als 40 summieren. Diesen Wert hat die Aareon nunmehr überschritten.

Darüber hinaus haben wir die Finanzierung unserer Tochtergesellschaft auf eigene Beine gestellt. Die bisher von der Aareal Bank zur Verfügung gestellte Refinanzierungslinie wurde durch eine langfristige externe Finanzierung abgelöst. Zudem haben wir die Kapitalausstattung der Aareon mit einer Kapitalerhöhung gestärkt.

Insgesamt können wir festhalten: Die Aareon hat durch diese Maßnahmen und durch ihre anhaltend positive operative Entwicklung ihre Kapitalmarktfähigkeit erreicht – und das deutlich früher als ursprünglich erwartet.

Die Aareon wird auch weiterhin, wie in den Vorjahren, laufend M&A-Opportunitäten prüfen. Sie verfügt aktuell über eine attraktive Pipeline, so dass auch im Laufe des Jahres mit weiteren diesbezüglichen Aktivitäten zu rechnen ist.

Zudem wollen wir in Zukunft weitere Wachstumspotenziale unter anderem daraus schöpfen, dass wir die Partnerschaft zwischen Bank und Aareon langfristig weiter stärken. Dazu haben wir die Zusammenarbeit zwischen beiden Unternehmensteilen auf eine neue Basis gestellt. Dies geschieht über die First Financial. Sie steht im Mittelpunkt eines neuen Joint Ventures zwischen Aareon und Aareal Bank.

Zusammen werden Bank und Aareon der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Deutschland und Europa noch bessere Lösungen anbieten und für unsere Kunden erhebliche Effizienzpotenziale realisieren.

Indem wir die Partnerschaft zwischen Bank und Aareon auf eine neue Stufe heben, schaffen wir eine wichtige Voraussetzung für das weitere profitable Wachstum beider Teile unserer Gruppe. Zugleich haben wir uns damit als Unternehmensgruppe neue strategische Handlungsoptionen geschaffen.

Meine Damen und Herren,

zusammenfassend können wir festhalten: Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023, in dem wir auch „100 Jahre Aareal Bank“ feiern durften, unser Unternehmen gezielt weiterentwickelt. Und wir haben eine unter den gegebenen Umständen beachtliche geschäftliche Entwicklung gezeigt.

Wir haben nicht nur erhebliche Investitionen geschultert, sondern auch hohe Belastungen in den USA verarbeitet – und dennoch mit rund 150 Millionen Euro ein respektables Konzernbetriebsergebnis erwirtschaftet. Dabei haben wir gezeigt, dass wir die aktuellen Herausforderungen aktiv und erfolgreich managen können. Zudem haben wir die Substanz der Aareal Bank Gruppe nachhaltig gestärkt. Dazu trägt auch die bereits im vergangenen Jahr angekündigte Entscheidung bei, für das abgelaufene Jahr keine Dividende auszuschütten.

Wir haben damit sowohl für die Bank als auch für die Aareon die Grundlagen für profitables Wachstum in den kommenden Jahren deutlich gestärkt.

IV. Ausblick und Schluss

Wie geht es nun weiter, an den Märkten und für unsere Gruppe?

Das politische Umfeld bleibt anspruchsvoll, die gesamtwirtschaftliche Lage ebenso.

Der Rückenwind von der Zinsseite dürfte nachlassen. Und mit einer durchgreifenden

Entspannung an den gewerblichen Immobilienmärkten ist kurzfristig wohl nicht zu rechnen, obwohl es erste zarte Anzeichen für eine Stabilisierung gibt. Es ist aber heute noch zu früh für eine konkrete Prognose, wann der Boden erreicht sein wird und sich der Trend umkehrt.

Das heißt: Auch 2024 wird ein herausforderndes Geschäftsjahr bleiben. Wir sind aber trotz der anhaltend ungünstigen Rahmenbedingungen zuversichtlich, wieder deutlich besser abzuschneiden als im Vorjahr und unser Konzernbetriebsergebnis mehr als zu verdoppeln. Der Start ins neue Geschäftsjahr untermauert diese grundsätzliche Zuversicht. Die Zahlen dazu legen wir am 15. Mai vor.

Wir nutzen im laufenden Jahr weiterhin die Chancen, die sich auch in einem solchen Umfeld auf vielen unserer Märkte bieten. In der Bank wollen wir das Kreditportfolio moderat auf 33 bis 34 Milliarden Euro ausweiten. Um dieses Ziel zu erreichen, sollte ein leicht unter Vorjahr liegendes Neugeschäft von 8 bis 9 Milliarden Euro ausreichen. Im Einlagengeschäft gehen wir weiterhin von einem stabilen Einlagenvolumen unserer Kunden von rund 13 Milliarden Euro aus.

Insgesamt soll die Bank trotz einer weiterhin überdurchschnittlich hoch geplanten Risikovorsorge, die wir in einer Größenordnung von etwa 350 Millionen Euro sehen, ihr Betriebsergebnis auf 250 bis 300 Millionen Euro steigern.

Auch die Aareon wird weiter wachsen. Hier rechnen wir mit einer deutlichen Steigerung der Umsatzerlöse auf 440 bis 460 Millionen Euro. Das Adjusted EBITDA soll ebenfalls signifikant auf 160 bis 170 Mio. Euro steigen. Wir erwarten für 2024 einen positiven Beitrag der Aareon zum Konzernbetriebsergebnis von rund 50 Millionen Euro.

Für das Konzernbetriebsergebnis der Aareal Bank Gruppe bedeutet dies insgesamt eine erwartete Steigerung im laufenden Geschäftsjahr auf 300 bis 350 Millionen Euro – und damit gegenüber dem Vorjahr mehr als eine Verdopplung.

Daraus spricht unsere feste Überzeugung, dass sich die Investitionen der vergangenen Jahre über die Zeit immer stärker auszahlen. Die Aareal Bank Gruppe ist ein stabiles, gesundes Unternehmen mit sehr guter Zukunftsperspektive. Wir verfolgen langfristige Ziele und arbeiten kontinuierlich an der Verbesserung unserer Geschäftsmodelle – zum Wohle aller unserer Stakeholder. Das ist und bleibt unser Anspruch!

Meine Damen und Herren,

gestatten Sie mir zum Abschluss meiner Ausführungen noch einige persönliche Worte: Wie Sie wissen, werde ich mein Amt zum 1. August an Dr. Christian Ricken übergeben, der im April vom Aufsichtsrat zu meinem Nachfolger bestellt worden ist.

Ich selbst durfte die Aareal Bank Gruppe in den zurückliegenden knapp drei Jahren in einer Phase tiefgreifender Veränderungen und großer Herausforderungen führen. Ich werde unser Unternehmen in einigen Monaten mit dem guten Gefühl verlassen, dass wir diese Herausforderungen gemeinsam gut gemeistert und die Voraussetzungen für eine nachhaltig erfolgreiche Entwicklung der Aareal Bank Gruppe geschaffen haben.

Es bleibt mir an dieser Stelle nur noch, Danke zu sagen.

Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre der Aareal Bank AG, für die wohlwollende Begleitung unserer Arbeit in den zurückliegenden Jahren. Meinem Vorstandsteam für die stets vertrauensvolle Zusammenarbeit. Und nicht zuletzt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Aareal Bank Gruppe für ihr Vertrauen und ihr großes

Engagement auch in unruhigen Zeiten. Es war mir eine Ehre, mit ihnen zu arbeiten, gemeinsam haben wir viel erreicht und es war wirklich auch eine große Freude, für diese Gruppe zu arbeiten. Ich wünsche der Aareal Bank Gruppe für die Zukunft viel Erfolg und werde unserer Mannschaft immer verbunden bleiben!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.