

Ordentliche Hauptversammlung 2023

Rede des Vorstands

Andreas Arndt
Vorsitzender des Vorstands

Deutsche Pfandbriefbank AG

Einleitung

Andreas Arndt, Vorsitzender des Vorstands
Deutsche Pfandbriefbank AG

- Es gilt das gesprochene Wort -

Guten Morgen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung Ihrer pbb.

Bevor ich zu meiner eigentlichen Rede komme, erlauben Sie mir bitte, ein paar Worte an Sie zu richten, lieber Herr Dr. Bräunig.

Sie werden Ihr Mandat heute mit Ablauf dieser Hauptversammlung niederlegen. Sie haben dem Aufsichtsrat der Deutschen Pfandbriefbank fast 14 Jahre lang angehört, davon neun Jahre als Vorsitzender. Sie haben die pbb damit seit der Finanzkrise aus nächster Nähe begleitet.

In dieser Zeit haben Sie den ganzen Spannungsbogen miterlebt und mitgestaltet – von der Restrukturierung der Bank über den Börsengang bis zur vollständigen Reprivatisierung.

Man sollte immer vorsichtig sein, den Erfolg einer Institution zu eng mit einzelnen Personen zu verknüpfen. In Ihrem Fall, Herr Dr. Bräunig, ist es aber nicht übertrieben, wenn ich rückblickend sage: Sie haben wesentlich dazu beigetragen, dass die pbb heute auf einem so soliden Fundament steht.

Mit Ihrem Sachverstand, Ihrer analytischen Kompetenz und Ihrem reichen Erfahrungsschatz haben Sie den Vorstand in all den Jahren nicht nur kritisch begleitet. Sie haben auch maßgeblich daran mitgewirkt, dass dieses Haus mit seiner besonderen Historie durch seinen risikokonservativen Ansatz das Vertrauen der Märkte zurückgewonnen hat.

Und, wenn ich mir diese persönliche Bemerkung erlauben darf: Ihre Gradlinigkeit und Ihre Hartnäckigkeit haben auch uns im Vorstand sehr gutgetan. Sie haben uns gefordert und in der Sache vieles hinterfragt, stets konstruktiv, verbindlich und wertschätzend. Sie waren immer der Zukunft der Bank und dem besten Ergebnis verpflichtet. Bis zum heutigen Tage.

Für all das gebührt Ihnen unser Respekt und unsere Anerkennung. Ich darf Ihnen im Namen des Vorstands und sicher auch im Namen unserer Aktionärinnen und Aktionäre meinen herzlichen Dank aussprechen.

Herr Dr. Bräunig, Sie waren ein Glücksfall für die pbb.

Ich wünsche Ihnen für die Zukunft alles Gute!

Rückblick 2022

Meine Damen und Herren,

und damit komme ich zu meinen eigentlichen Ausführungen.

Wir berichten Ihnen heute über ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2022. Ich werde meinen Rückblick aber deutlich kürzer als in den Vorjahren halten. Denn zum ei-

nen möchte ich Sie etwas ausführlicher über die Fortentwicklung unserer strategischen Initiativen informieren. Zum anderen wird es Sie sicher interessieren, wie wir als pbb auf die aktuelle Marktsituation blicken und welche wesentlichen Entwicklungstrends wir im Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen sehen.

Ich beginne mit dem Pflichtprogramm, meinem Bericht zum Geschäftsjahr 2022, wie immer auf Basis der Zahlen für den Konzern und nach IFRS.

Wir haben im vergangenen Jahr ein Vorsteuerergebnis von 213 Millionen Euro erwirtschaftet. Es lag damit in dem zu Jahresbeginn prognostizierten Korridor, aber unter den 242 Millionen Euro des Vorjahres. Der Rückgang gegenüber 2021 war primär auf die deutlich geringeren Vorfälligkeitsentschädigungen und das Auslaufen der lukrativen Floor-Erträge nach den deutlichen Zinssteigerungen des Jahres 2022 zurückzuführen. Kehrseite dieser Entwicklung ist, im Zusammenspiel mit einem stabilen Neugeschäft, das auf 29,3 Milliarden Euro gestiegene Finanzierungsvolumen in der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Das Neugeschäft selbst belief sich einschließlich Prolongationen um mehr als ein Jahr auf 9 Milliarden Euro.

Unsere Marge im Bestand konnten wir leicht steigern. Vor allem im Neugeschäft des Schlussquartals sahen wir eine merkliche Verbesserung. Das Zinsergebnis lag trotz rückläufiger Floor-Erträge mit 489 Millionen Euro fast auf Vorjahresniveau. Deutlich gesunken ist hingegen das Realisationsergebnis, was sich in den niedrigeren Vorfälligkeitsentschädigungen widerspiegelt.

Die Risikovorsorge von 44 Millionen Euro haben wir gegenüber dem Vorjahr fast halbieren können. Das unterstreicht die gute Qualität unseres Kreditbuchs. Angesichts der sehr auskömmlichen Niveaus an Wertberichtigungen der Stufe 1 und 2 bedurfte es nur einer moderaten Erhöhung der pauschalen Risikovorsorge um 5 Millionen Euro. Hinzu kommen Einzelwertberichtigungen von 39 Millionen Euro. Dabei handelte es sich im Wesentlichen um Aufstockungen auf bestehende Risikovorsorge für britische Einkaufszentren – eine Asset-Klasse, die für pbb nicht mehr im strategischen Fokus steht.

Der Bestand an Risikovorsorge und Rückstellungen im Kreditgeschäft lag zum Jahresende bei rund 400 Millionen Euro und berücksichtigt einen Management Overlay für die Stufe 1 und 2 von 69 Millionen Euro. Die Verwaltungsaufwendungen sind trotz des allgemeinen Kostenauftriebs und höherer Investitionen lediglich um 2 Prozent auf 224 Millionen Euro gestiegen, womit sich eine Cost-Income-Ratio von 45,6 Prozent errechnet.

Die harte Kernkapitalquote, die sogenannte CET-1-Quote, lag zum Jahresultimo bei 16,7 Prozent. Wir verfügen also weiterhin über die notwendige Flexibilität, Marktschwankungen abzufedern, in profitable Wachstumsinitiativen zu investieren und unser Geschäftsmodell zu diversifizieren – bei gleichzeitiger Beibehaltung attraktiver Dividendenzahlungen. Die risikogewichteten Aktiva – die RWA – sind bei uns schon auf das antizipierte Basel IV-Niveau kalibriert, unser eigenes Anspruchsniveau bei der Kapitalausstattung liegt weiterhin bei einer CET-1-Quote von mindestens 14 Prozent und damit gut über dem von der Aufsicht geforderten Niveau.

Das solide Ergebnis des Jahres 2022 und die komfortable Eigenkapitalsituation versetzen uns in die Lage, an unserer hohen Ausschüttungsquote festzuhalten. Von dem den Stammaktionären zurechenbaren Konzerngewinn nach Steuern von 171 Millionen Euro wollen wir 50 Prozent als Regeldividende und 25 Prozent als Sonderdividende ausschütten. Konkret schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat heute vor, eine Dividende von 0,95 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie auszuschütten. Damit ist und bleibt die pbb einer der attraktivsten Dividentitel im deutschen Aktienmarkt. Auf Basis des Aktienkurses vom 25. Mai entspricht die vorgeschlagene Ausschüttung einer Dividendenrendite von mehr

als 10 Prozent.

Wir wollen unsere stark ausschüttungsorientierte Dividendenpolitik für die Geschäftsjahre 2023 bis 2025 fortführen. Die Ausschüttungen erfolgen auch in Zukunft unter dem Vorbehalt der Wirtschaftlichkeit und berücksichtigen gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Risiken, regulatorische Anforderungen und zukünftige Investitionen. Insbesondere vor dem Hintergrund der aktuellen politischen, wirtschaftlichen und sektorspezifischen Unsicherheiten erachten wir für Sonderausschüttungen eine nachhaltig einzuhaltende CET-1-Quote von 14,0 Prozent für angemessen.

Strategische Initiativen

Sie sehen: Wir haben eine starke finanzielle Basis. Diese wollen wir nutzen, um unsere Bank strategisch weiter voranzubringen. Ich hatte Ihnen vor einem Jahr an gleicher Stelle über mehrere strategische Initiativen berichtet. Wir haben das vergangene Jahr genutzt, um diese Initiativen auszuarbeiten und mit konkreten Maßnahmen zu unterlegen, bei denen wir bereits erste Erfolge verzeichnen konnten.

Wir wollen unsere Position als eine der führenden europäischen Spezialbanken für die gewerbliche Immobilienfinanzierung in den kommenden Jahren ausbauen und somit Mehrwert für alle unsere Stakeholder schaffen – für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, aber auch für Kundinnen und Kunden sowie unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zugleich wollen wir auch unserer gesellschaftlichen Verantwortung als Unternehmen gerecht werden.

Diese Strategie stützt sich auf drei Säulen:

1. Wir wachsen weiter in der gewerblichen Immobilienfinanzierung.
2. Wir bauen auf Basis unserer Kernkompetenz, der gewerblichen Immobilienfinanzierung, das Provisionsgeschäft aus.
3. Wir stellen unsere Refinanzierung auf eine breitere Basis.

Und bei allem, was wir tun, wollen wir grüner und digitaler werden.

Wenn uns das gelingt, und aus meiner Sicht spricht vieles dafür, werden wir einen erheblichen finanziellen Mehrwert schaffen. Bis Ende 2026 wollen wir auf unser Eigenkapital eine Rendite von mehr als 10 Prozent vor Steuern erwirtschaften. Dem liegt ein angestrebter Vorsteuergewinn von mehr als 300 Millionen Euro zugrunde. Die Cost-Income-Ratio soll bis dahin unter 45 Prozent liegen, die CET-1-Ratio bei mehr als 14 Prozent. Und wir wollen weiterhin 50 bis 75 Prozent des Gewinns nach Steuern, Minderheitenanteilen und AT1-Coupon als Dividende ausschütten.

Keine Frage, das sind ambitionierte Ziele. Wir sehen uns allerdings bestens positioniert, diese auch zu erreichen. Wir verfügen über die Expertise in unseren strategischen Schwerpunkten und wir verfügen auch über das notwendige Kapital, um profitabel zu wachsen. Und wir sind überzeugt, dass jetzt der richtige Zeitpunkt ist, diese Weichenstellungen vorzunehmen. Trotz der herausfordernden Marktlage, trotz des Gegenwinds für Finanz- und Immobilienmärkte werden wir jetzt die notwendigen Weichenstellungen vornehmen, indem wir nun unsere Strategie konsequent und aus eigener Kraft umsetzen, um uns nachhaltig für künftiges Wachstum aufzustellen.

Unsere weiterentwickelte Strategie fußt auf insgesamt sechs Initiativen, die ich Ihnen im Folgenden vorstellen möchte:

Kern der ersten Initiative ist weiteres Wachstum im Kerngeschäft, der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Wir wollen unser Finanzierungsvolumen bis Ende

2026 um weitere fast 4 Milliarden Euro auf 33 Milliarden Euro erhöhen und dabei auch die Marge des Gesamtportfolios verbessern. Sobald sich die Lage im Markt perspektivisch wieder verbessert, wollen wir auch Opportunitäten in Segmenten des Immobilienmarktes wieder nutzen, die wir in der jüngeren Vergangenheit aus Gründen der zyklischen Risikopositionierung vermieden haben. Wir managen den Zyklus seit jeher vorsichtig und erfolgreich. Wir nehmen nicht jeden Aufschwung bis zum Ende hin mit, steigen dafür aber nach Abschwungphasen wieder rechtzeitig ein. Diese Politik hat sich in der Vergangenheit auch immer wieder als richtig erwiesen. Wir haben gezeigt, dass wir in allen Marktlagen stabile Erträge liefern können. So verstehen wir unseren Auftrag.

Ich sagte vorhin, dass wir bei allem, was wir tun, grüner werden wollen. Damit bin ich bei unserer zweiten Initiative: Wir wollen die Transformation der gewerblichen Immobilienbranche in eine klimaneutrale Zukunft maßgeblich vorantreiben. Da rund 40 Prozent der weltweiten CO₂-Emissionen auf die Immobilienbranche entfallen, stehen wir in der Verantwortung, den Weg in eine CO₂-arme Welt mitzugestalten. Das Thema Green Finance wird daher bei allen Wachstumsinitiativen ein wichtiges Element unserer zukünftigen strategischen Stoßrichtung sein.

Bis zum Jahr 2026 sollen mehr als 30 Prozent der von uns finanzierten Bestandsimmobilien sogenannte Green Loan-fähige Assets sein. Derzeit liegt der Anteil bei knapp 18 Prozent. Zudem steigen wir in das Green Consulting ein und beraten unsere Kunden bei der Entwicklung von ganzheitlichen Lösungen in der grünen Transformation. Dafür arbeiten wir demnächst mit einem der größten und renommiertesten Bauprojektentwickler, der Firma Groß & Partner, zusammen. Wir wollen unseren Kunden Lösungen für die Transformation einschließlich der Umsetzungsbegleitung aus einer Hand anbieten. Wir bringen somit unsere „green loan“-Proposition voran und bauen das „grün“ finanzierte Geschäft aus. Wir generieren damit aber auch für die Bank wichtige Provisionsverträge.

Und damit bin ich schon bei unserer dritten strategischen Initiative angelangt, dem Ausbau des kapitalschonenden Provisionsgeschäfts. Wir haben uns im vergangenen Jahr entschieden, mit dem Real Estate Investment Management einen neuen Geschäftsbereich aufzubauen. Wir wollen damit unser Geschäftsmodell verbreitern. Unsere tiefe Marktexpertise, unsere internationale Präsenz und unsere hohe Risikokompetenz sehen wir als beste Voraussetzungen, um attraktive Immobilienanlageprodukte für institutionelle Investoren auf den Markt zu bringen. Wir sind sehr froh, dass wir für die Führung des neuen Geschäftsbereichs Dr. Pamela Hoerr gewinnen konnten. Frau Dr. Hoerr kommt vom Münchner Immobilien- und Assetmanager Real I.S. Dort war sie im Vorstand für das Fonds- und Asset Management verantwortlich. Seit April ist sie bei uns als Generalbevollmächtigte tätig und wird, vorbehaltlich der regulatorischen Genehmigungen, voraussichtlich im Jahr 2024 das entsprechende Vorstandsressort übernehmen.

Derzeit schaffen wir die Grundlagen für den neuen Geschäftsbereich. Wir suchen geeignete Assets und bereiten den Vertrieb vor. Unser Pilotprodukt soll insbesondere deutsche Büroimmobilien und gemischtgenutzte Objekte enthalten. Wir haben mit Universal Investment einen etablierten Partner auf diesem Gebiet für uns gewonnen. Universal Investment wird als Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft die Auflage und Administration des geplanten offenen Immobilienspezialfonds übernehmen. Und im Vertrieb haben wir eine enge Zusammenarbeit mit dem renommierten Vermögensverwalter Amundi vereinbart, der einen erstklassigen Zugang zu einem großen Kreis institutioneller Investoren mitbringt. Der konkrete Start erfolgt, sobald sich die Lage an den Immobilienmärkten entspannt hat.

Meine Damen und Herren,

die ersten drei Initiativen drehten sich vor allem um Wachstum. Aber Effizienz und Kosten sind mit Blick auf unsere langfristigen Ertragsambitionen nicht minder

wichtig. Dem trägt unter anderem unsere vierte Initiative Rechnung:

Wir haben uns entschieden, das Geschäftssegment Public Investment Finance (PIF) mit unserem Value Portfolio (VP) zusammenzulegen und in einen Non Core-Bereich zu überführen. Das Vermittlungsgeschäft für kommunale Kredite werden wir kurzfristig in andere Hände übergeben oder einstellen. Die Plattform CAPVERIANT, die wir gemeinsam mit der Caisse des Dépôts (CDC) betrieben haben, führen wir dementsprechend nicht weiter fort. Kurzum: Wir betrachten Finanzierung von öffentlicher Infrastruktur nicht mehr als Kerngeschäft. Unser Fokus liegt fortan vollständig auf der gewerblichen Immobilienfinanzierung.

Ebenfalls einen substantiellen Beitrag zu einer höheren Profitabilität soll unsere fünfte Initiative leisten: die Verbreiterung und Optimierung unserer Refinanzierungsbasis. Es zahlt sich jetzt zunehmend aus, dass wir sehr früh die Weichen für ein erfolgreiches Einlagengeschäft gestellt haben. Im vergangenen Jahr, dem Jahr der Zinswende, ist unser Einlagenvolumen um mehr als ein Drittel oder 1,2 Milliarden Euro auf 4,4 Milliarden Euro gestiegen. Im ersten Quartal dieses Jahres kam eine weitere Milliarde hinzu, so dass wir per Ende März 2023 bei 5,4 Milliarden Euro liegen. Gut drei Viertel dieser Privatkundeneinlagen sind Termingelder mit stabiler Fristen-Struktur. Wir wollen dieses positive Momentum nutzen und peilen bis Ende 2026 ein Einlagevolumen von mehr als 8 Milliarden Euro an. In Zeiten deutlich gestiegener Zinsen sind Fest- oder auch Tagesgelder aufgrund ihrer geringeren Zinssensitivität eine kostengünstige Alternative zu unbesicherten Anleihen, die derzeit deutlich teurer sind.

Wir arbeiten aber auch weiter daran, dass unsere Refinanzierung immer grüner wird. Mit einem Gesamtvolumen von aktuell 3,3 Milliarden Euro an ausstehenden Green Bonds sind wir bereits heute ein führender deutscher Emittent von grünen Senior Preferred Unsecured Bonds. Diese Position wollen wir weiter ausbauen.

Und damit wäre ich auch bei der sechsten und letzten Initiative angelangt: Wir treiben vehement die Digitalisierung aller Prozesse voran - bei strikter Einhaltung unserer Kostendisziplin. Wir wollen die Kosten trotz Investitionen auf dem Niveau von 2022 halten und so eine Cost-Income-Ratio von nachhaltig unter 45 Prozent erreichen. Um dies zu erzielen, ist ein Kostensenkungsprogramm in Vorbereitung, mit einem Fokus auf IT-Aufwendungen und Prozesseffizienzen sowie In-sourcing und Nearshoring und eine Reduktion der Berateraufwendungen.

Q1 und Ausblick

Meine Damen und Herren,

in der Summe erwarten wir uns von diesen sechs strategischen Initiativen bis Ende 2026 einen zusätzlichen Ergebnisbeitrag von mehr als 100 Millionen Euro, also einer Steigerung von fast 50 Prozent gegenüber 2022. Dieses Ergebniswachstum wollen wir in den Jahren 2024 bis 2026 realisieren. Das laufende Jahr hingegen wird ein Investitionsjahr werden, indem wir die Voraussetzungen für diesen Wachstumsschub schaffen.

2023 sollte aber auch für die Branche insgesamt ein schwierigeres Jahr werden. Der starke Zinsanstieg hat die Nachfrage nach Finanzierungen im gewerblichen Immobilienmarkt erheblich gebremst. Aber dazu gleich mehr.

Wir gehen weiterhin davon aus, im Gesamtjahr ein Neugeschäft in der Größenordnung von 9 bis 10 Milliarden Euro erzielen zu können. Das Auslaufen des TLTRO-Programms werden wir im Zinsergebnis durch Bestandswachstum noch nicht voll ausgleichen können. Trotz dieses negativen Effekts und trotz steigender Investitionen rechnen wir für 2023 mit einem stabilen Vorsteuerergebnis in der Bandbreite von 170 bis 200 Millionen Euro.

Das Vorsteuerergebnis des ersten Quartals liegt mit 32 Millionen Euro im Rahmen dieser Gesamtjahresprognose. Das Zinsergebnis ist aufgrund des Wegfalls von Floor-Erträgen und dem Auslaufen des TLTRO-Programms gesunken. Positiv hat sich aber das gestiegene Bestandsportfolio ausgewirkt, das per Ende März mit 29,4 Milliarden Euro um 1,6 Milliarden höher lag als noch vor zwölf Monaten.

Auch wenn das Neugeschäft im ersten Quartal grundsätzlich etwas schwächer ausfällt, so war es doch im ersten Quartal mit 1,0 Milliarden Euro ungewöhnlich schwach. Der gegenüber dem Vorjahr halbierte Betrag reflektiert vor allem das signifikant gesunkene Markttransaktionsvolumen und unsere derzeit bewusst restriktive Vergabepolitik. Vor allem in Großbritannien und in den USA, zwei wichtigen Märkten unserer regionalen Diversifikationsstrategie, halten wir uns aufgrund der aktuellen Marktlage im Neugeschäft deutlich zurück. Wir sehen dort wie generell aber auch die Chance, Neugeschäft zu attraktiven Konditionen bei angemessenem Risiko zu generieren, sobald sich die Märkte erholen. Das haben wir aktiv im Blick, um Opportunitäten rechtzeitig zu ergreifen.

Die berechnete Frage ist natürlich, wann diese Erholung denn eintreten wird. In der Branche ist das Neugeschäft in der gewerblichen Finanzierung schon seit Sommer vergangenen Jahres rückläufig. In diesem Jahr hat sich dieser Abwärtstrend eher noch verstärkt, einhergehend mit teilweise deutlichen Preiskorrekturen über alle Anlageklassen und Regionen hinweg. Eigentümer zögern mit Verkäufen, weil sie signifikante Abschläge auf die angestrebten Verkaufspreise vermeiden wollen. Investoren wiederum halten sich zurück, weil sie einen weiteren Preisverfall fürchten. Wir sehen daher so wenige Transaktionen wie seit einem Jahrzehnt nicht mehr – mit den entsprechenden Folgen für die Kreditnachfrage. Diese ist auf einem langjährigen Tief angelangt.

So wirklich überraschend kommt all das nicht. Viele Marktteilnehmer hatten aufgrund der Droge Niedrigzins nur schon verdrängt, wie zyklisch unsere Branche sein kann. Die Zinswende kam schneller und stärker, als der Markt das erwartet hatte. Niemals sind im Nachkriegs-Europa die Zinsen so schnell so stark gestiegen. Auch wenn weitere Zinssteigerungen moderater ausfallen oder gar ganz ausbleiben sollten, die strukturellen Anpassungen – ich spreche von den Veränderungen im Zuge von „Home Office“ sowie wachsenden ESG-Anforderungen – bleiben als wesentlicher Treiber der Marktverunsicherungen erhalten.

Wir bei der pbb können Zyklus und wir verstehen nachhaltige Marktanpassungen in Folge struktureller Trends und deren Chancen. Wir haben gezeigt, dass wir über die Zins- und Marktzyklen hinweg stabile Erträge erwirtschaften können. Wir erwarten eine Aufhellung der Marktperspektive im Jahresverlauf. Und dann werden wir – bei aller gebotenen Vorsicht – frühzeitig unsere Wachstumschancen nutzen.

Markttrends

Unabhängig von diesen Zyklen vollziehen sich in den Immobilienmärkten bereits strukturelle Veränderungen, die sich in den nächsten Jahren nochmals deutlich verstärken dürften:

- Die Lücke zwischen Top-Lagen und B- und C-Lagen sollte eher größer denn kleiner werden. Während die Spitzenmieten in den A-Lagen weiter steigen dürften, werden Leerstände die Preise und Mieten in kleineren und mittelgroßen Städten unter Druck setzen. Das gilt vor allem für das Segment Handel, aber auch für Büroimmobilien.
- Der Trend zum Home Office hält weiter an. Das wird das Wachstum im

Bereich Büroimmobilien bremsen, aber wohl nicht zur Gänze. Nach Umzügen benötigen Unternehmen meist weniger Fläche. Dieser Prozess vollzieht sich bei Mietverträgen mit Laufzeiten zwischen 5-10 Jahren sukzessive. Aber es gibt wachsende Überhänge, die von den Märkten aufgefangen werden müssen. Das Büro selbst dürfte nicht obsolet werden, aber es muss anders werden, wenn es erfolgreich bleiben will. Wir brauchen kreative Bürokonzepte, die den steigenden Anforderungen an Flexibilität, Vernetzung und Komfort gerecht werden. Diese Büroräume werden die Unternehmen suchen, und sie sind gerade in guten und sehr guten Lagen knapp. Dies könnte auch erklären, dass trotz niedriger Renditen und höherer Zinsen die Mieten und Preise in erstklassigen Lagen stabil bleiben, wenn nicht sogar steigen.

- Und schließlich dürfte „Grün“ neben Lage zu einem der wichtigsten Investmentkriterien überhaupt werden. Objekte, die gewisse Umweltstandards nicht mehr erfüllen und auch nicht mehr „grün“ zu recyceln sind, werden über kurz oder lang als sogenannte „stranded assets“ enden, für die sich Mieter und Investoren nur noch schwer finden lassen. Demgegenüber dürften vor allem neue grüne Objekte sehr begehrt, ja umkämpft sein. Das beobachten wir schon heute.

Meine Damen und Herren,

das sind Veränderungen, deren Auswirkung auf unsere Branche nicht zu unterschätzen sind. Es ist keine Floskel: Veränderungen sind immer auch eine Chance. Und die wollen wir als Bank ergreifen und damit unsere starke Marktposition weiter ausbauen. Wir sind in der guten Position, dies aus eigener Kraft flexibel gestalten zu können. Wir wollen unser Geschäftsmodell in den kommenden Jahren verstärkt diversifizieren und damit unser Fundament für zukünftiges Ertragswachstum verbreitern.

Abstriche bei unseren Risikostandards soll es dabei jedoch nicht geben. Gerade die jüngsten Turbulenzen in der globalen Kreditwirtschaft zeigen uns, dass wir mit unserer risiko-konservativen Strategie auf dem richtigen Weg sind. Wir fühlen uns gerade jetzt mit unserer starken Kapitaldecke und unserer guten Liquiditätsausstattung sehr wohl und auf unserem Weg bestätigt.

Unsere harte Kernkapitalquote, die CET-1-Ratio, lag Ende März bei komfortablen 16,6 Prozent. Die sogenannte Liquiditätsdeckungsquote, eine wichtige Messzahl für die in Stressphasen verfügbare Liquidität, lag sogar bei 309 Prozent (zum 31.3.23). Das ist mehr als doppelt so hoch, wie aufsichtsrechtlich erforderlich.

Meine Zuversicht speist sich aber nicht nur aus unserer guten materiellen Ausstattung. Sie beruht vor allem darauf, dass hinter dieser Bank ein Team steht, dessen Kompetenz, Erfahrung und Engagement ein Erfolgsgarant ist und in Deutschland seines gleichen sucht. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind die tragende Säule unseres Hauses. Sie haben auch im vergangenen Jahr in einem schwierigen Umfeld Großes geleistet. Und dafür möchte ich mich im Namen des Vorstandsteams herzlich bedanken.

Meine Damen und Herren, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich hoffe, ich konnte Ihnen unseren Weg nach vorne überzeugend aufzeigen. Wir passen unsere Strategie an das veränderte Marktumfeld an. Und dabei wollen wir ein zuverlässiger Dividendenwert für langfristig orientierte Anleger bleiben.

Bleiben Sie uns bitte gewogen!

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!