Redetext Hauptversammlung 2025
Es gilt das gesprochene Wort

DEUTSCHE PFANDBRIEFBANK

Hauptversammlung der Deutsche Pfandbriefbank AG, 5. Juni 2025

Rede von Kay Wolf, Vorsitzender des Vorstands der Deutsche Pfandbriefbank AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Mitglieder des Aufsichtsrats,
sehr geehrte Damen und Herren,

ich darf Sie herzlich zu unserer Hauptversammlung 2025 begrüßen.

Für mich ist es nun schon – oder erst – die zweite Hauptversammlung als Vorstandsvorsitzender der Deutsche Pfandbriefbank AG. Es freut mich sehr, dass Sie sich heute so zahlreich eingewählt haben. Ihr Interesse, Ihr Vertrauen und das Feedback, das wir immer wieder von Ihnen bekommen, sind für uns ein wichtiges Zeichen – und ein Ansporn, den von uns mit der Strategie 2027 eingeschlagenen Weg mit Überzeugung weiterzugehen.

Das vergangene Jahr war von tiefgreifenden Veränderungen geprägt – rund um den Globus, an den Kapitalmärkten und auch in unserem Haus. Es gab in der Welt anhaltende und auch neue Kriege. Wir haben auf den politischen Bühnen dieser Welt viel Bewegung gesehen. Und wir haben bisweilen extreme Kurssprünge in vielen Assetklassen beobachtet – im Februar und März auch bei unseren Aktien und Anleihen, als der Markt zeitweise an uns zweifelte. Wir konnten diese Zweifel mit offener, ehrlicher Kommunikation und überzeugenden Zahlen, Daten und Fakten zeitnah und nachhaltig ausräumen.

Die Ereignisse haben uns gezeigt, dass die Anforderungen an eine moderne Bank stetig steigen: Investoren, Kundinnen und Kunden erwarten transparente Kommunikation und einen klaren strategischen Kurs. Sie erwarten von einem Unternehmen, dass es den stetigen Wandel als Chance begreift und die Fähigkeit sowie Bereitschaft hat, sich anzupassen und zu innovieren. Unternehmen, die trotz des herausfordernden Umfeldes mit schlüssigen Richtungsentscheidungen und einem klaren Wertekompass der eigenen Vision folgen.

Die Anforderungen des Wandels haben wir erkannt – und wir haben umfassend darauf reagiert. Vielleicht erinnern Sie sich: Vor mehr als einem Jahr, im März 2024, hatte ich angekündigt, dass wir die strategische Positionierung der pbb überprüfen. Schließlich war ich mit dem festen Vorsatz an Bord gekommen, die Bank weiterzuentwickeln. In den ersten Monaten habe ich ein Haus mit einer soliden Plattform, einer exzellenten Kundenbasis und einem hervorragend ausgebildeten und hoch motivierten Team vorgefunden.

Gemeinsam haben wir im vergangenen Jahr unsere Geschäftsstrategie grundlegend weiterentwickelt. Im Zentrum dieser Transformation stehen die folgenden drei strategischen Schwerpunkte. Erstens die Diversifikation und die Profitabilisierung unseres Kerngeschäfts, der gewerblichen Immobilienfinanzierung, die weiterhin unser Rückgrat ist. Wir richten unser Neugeschäft auf zukunftsfähige und wachstumsstarke Immobilienformen, wie zum Beispiel

im Bereich Serviced & Senior Living, aus. Wir sind und bleiben dabei ein vorrangig besicherter Kreditgeber – ein Senior Lender. Zweitens die Erschießung der Potenziale angrenzender Geschäftsbereiche, in denen wir unsere Kernkompetenzen in der Strukturierung komplexer und länderübergreifender Finanzierungen einsetzen können. Es geht hier um überzeugende Marktzugangsstrategien für Partnernetzwerke und den Aufbau eines eigenen Provisionsgeschäfts. Und Drittens, die Effizienz und digitale Exzellenz einer internationalen Finanzierungsplattform.

Trotz eines weiterhin herausfordernden Marktumfeldes sind wir in den ersten Monaten dieser Transformation gut vorangekommen. Insbesondere bei der Profitabilisierung unseres Kerngeschäfts zeigt die harte Arbeit erste Früchte. Wir investieren aber auch weiterhin konsequent in den organischen und anorganischen Aufbau unseres Investmentmanagements und entwickeln zusätzlich ein erweitertes Dienstleistungsgeschäft für institutionelle Commercial Real Estate-Investoren, unser neues Geschäftsfeld „Originate & Cooperate“. Wir haben dabei die Entwicklung unserer Kosten gut im Griff und bereits weitere Maßnahmen zur Verbesserung der Effizienz unserer operativen Plattform in die Wege geleitet. Unser übergeordnetes Ziel ist und bleibt es, trotz aller aktuellen Unsicherheiten unsere Profitabilität, den Return on Tangible Equity, auf über 8 % zu steigern und dabei die CIR bis Ende 2027 auf unter 45 % zu senken.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir die durchschnittliche Bruttozinsmarge im Neugeschäft deutlich steigern, zuletzt sogar auf rund 250 Basispunkte. Dies ist ein Wert, den wir so nicht erwartet hatten und der sich in den nächsten Monaten sicherlich wieder etwas reduzieren dürfte. Damit ist die Rendite auf das materielle Eigenkapital für das Neugeschäft bereits aktuell deutlich gewachsen und liegt nun bei ~9 %. Hier zahlt es sich bereits jetzt aus, dass wir mit der Neuausrichtung unserer Strategie zielgerichtet auf profitables Geschäft gesetzt haben, in Teilen auch bewusst unter Verzicht von mehr Neugeschäftsvolumen. Das alles ist uns in diesem herausfordernden Marktumfeld gelungen, die pbb-Teams haben hier einen wirklich guten Job gemacht, das war keine Kleinigkeit.

Auch haben wir die Grundlage für die geplante weitere Diversifikation unseres Real Estate Finance-Portfolios geschaffen. Im Rahmen unserer Strategie 2027 wollen wir verstärkt in derzeit unterrepräsentierte Anlageklassen wie Hotels und auch in neue Anlageklassen wie Serviced und Senior Living investieren. Die Grundlagenarbeit aus 2024 zahlt sich nun aus: Diese Assetklassen stehen inzwischen für 15 % unserer Deal-Pipeline, Tendenz weiter steigend. Damit ist der Weg für profitables, strategiekonformes Neugeschäft im Laufe des Jahres 2025 und darüber hinaus frei.

In unseren neuen Geschäftsbereichen haben wir unser Netzwerk von Investoren und Partnern deutlich ausgebaut. Bei „Originate & Cooperate“ steht die Deal-Pipeline, und wir arbeiten derzeit an mehreren Transaktionen.

Auch bei pbb invest machen wir weiter Fortschritte im Market Sounding mit dem Fokus auf unseren ersten Immobilienfinanzierungsfonds für institutionelle Investoren. Obwohl auch hier der Markt für neue Investitionen aktuell noch

eher zurückhaltend ist, haben mehr als 40 Investoren ihr Interesse bekundet. Wir halten damit ein erstes Closing im zweiten Halbjahr 2025 für realistisch.

Um unsere bestehenden Geschäftsaktivitäten weiter zu stärken und unsere neuen Geschäftsfelder bestmöglich auszubauen, entwickeln wir unsere Organisationsstruktur deutlich weiter. Wir fokussieren uns zukünftig in zwei Vertriebsressorts, Real Estate Finance Solutions und Real Estate Investment Solutions, noch stärker auf unsere Kunden, Fonds-Investoren und Partner.

Außerdem stärken wir unseren CRO-Bereich, den Jörn Joseph – wie Sie von Dr. Louis Hagen gehört haben – am 1. Juni übernommen hat, und bauen die Zuständigkeiten unseres CFOs im Bereich der Kapital- und Ressourcensteuerung weiter aus.

Die neue Struktur wird dabei deutlich schlanker – unter anderem reduzieren wir die Zahl der Senior-Manager um 15 % und schaffen damit die Voraussetzung für weiteres Kostensenkungspotential. Wir straffen dabei unsere Abläufe und richten uns noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Kunden und der neuen Geschäftsfelder aus.

In Verbindung mit unserer grundlegend erneuerten IT-Infrastruktur, bereits deutlich reduzierten Büroflächen und den Fortschritten beim Aufbau unseres neuen Produktions-Hubs in Madrid haben wir weitere Voraussetzungen geschaffen, die Bank kontinuierlich effizienter und effektiver aufzustellen und dabei unverändert strikte Kostendisziplin einzuhalten. Die laufenden Maßnahmen zu Kosteneinsparungen sind planmäßig vorangekommen.

Und dank unserer unverändert soliden Kapital- und Liquiditätsausstattung haben wir bei all dem auch weiterhin Spielraum bei der Umsetzung unserer Strategie.

Natürlich kann sich kein Unternehmen, das in der Immobilienfinanzierung tätig ist, dem Marktzyklus vollends entziehen. Dies gilt umso mehr für eine Spezialbank wie die unsere. Aber wir können besser darin werden, den Zyklus zu managen. Das haben wir 2024 bereits gezeigt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir haben im vergangenen Jahr in einem herausfordernden Marktumfeld das geliefert, was wir Ihnen versprochen hatten. Deutlich mehr Gewinn, deutlich niedrigere Risikovorsorge und die Kosten trotz hoher Investitionen in unsere Zukunft unter dem Vorjahreswert.

Mit einem Vorsteuergewinn in Höhe von 104 Mio. Euro konnten wir das 2023er Ergebnis um mehr als 15 % übertreffen. Wir haben den beschriebenen strategischen Richtungswechsel hin zu gesteigerter Profitabilität und Diversifizierung eingeleitet. Dies ist umso erfreulicher, als wir zeitgleich Investitionen in unsere IT-Infrastruktur und in neue Geschäftsfelder vorgenommen haben. Die absoluten operativen Kosten konnten wir, trotz inflationären Gegenwinds, dennoch senken. Die Risikovorsorge war 2024 im Jahresvergleich um 20% auf -170 Mio. Euro rückläufig, blieb aber auf dem von uns erwarteten, erhöhtem Niveau.

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir sind auf dem Weg einer nachhaltigen und tiefgreifenden Transformation der Bank. Das tun wir unter erschwerten Bedingungen, denn die Volatilität und Dynamik des Marktumfeldes machen es uns nicht leichter. Es liegt in der Natur einer solchen Transformation, dass sie ein hohes Maß an Flexibilität und Anpassungsfähigkeit erfordert.

Wir werden unterwegs unser Vorgehen immer wieder anpassen müssen, ohne dabei unser übergeordnetes Ziel aus dem Auge zu verlieren. Diese Agilität ist für uns essenziell, um weiterhin flexibel auf die aktuellen Rahmenbedingungen reagieren zu können. Es liegt in unser aller Interesse, die Volatilität unseres Geschäfts und damit die Volatilität unserer Erträge zu reduzieren.

Wir sind auf Kurs. Das laufende Geschäftsjahr begann für uns solide. Trotz insgesamt starker Schwankungen an den Kapitalmärkten und geopolitisch wie makroökonomisch deutlich gestiegener Unsicherheiten haben wir im ersten Quartal vor Steuern 28 Millionen Euro erwirtschaftet und lagen damit gut über dem Durchschnitt der Vorquartale. Die Kostenentwicklung bleibt auf Kurs für eine CIR von ~50% für 2025.

Verehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

insgesamt sind, wie schon erwähnt, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für unser Geschäft volatil und entwickeln sich sehr dynamisch.

Werfen wir zunächst einen Blick auf unseren Heimatmarkt: Auch wenn es bei der Aufstellung der neuen Regierung etwas geruckelt hat, nun haben wir sie. Der Koalitionsvertrag gibt durchaus Aufschluss über die zentralen Vorhaben. 500 Mrd. Euro für die Infrastruktur in Deutschland sind ein großes Paket, das auch Rückenwind für den Immobilienmarkt erwarten lassen kann.

Die Immobilienmärkte in Deutschland scheinen die Talsohle mit nachhaltiger Bodenbildung erreicht zu haben. Transaktionen und die Erwartungen der Investoren zeigen langsam, aber sicher in die richtige Richtung: nach oben – wenn auch auf nach wie vor niedrigem Niveau. Eindeutig verfestigt sich der Trend zu Qualität bei Assets und Lage.

Wenn wir nach Europa schauen, sehen wir ein ähnliches, natürlich aufgrund der Vielfalt der Staaten deutlich diversifizierteres Bild. Auch auf EU-Ebene entwickelt sich ein kleines wirtschaftliches Wachstum nach einer Phase der Stagnation. Die Inflationsrate stabilisiert sich in dem Zielkorridor der EZB, wirtschaftliche Indikatoren zeigen in eine ermutigende Richtung. Und wir sehen in den Mitgliedstaaten eine wachsende Bereitschaft, Fiskalspielräume auf nationaler und EU-Ebene gezielt zu nutzen. In Verbindung mit Zinssenkungen der EZB und fallender Inflation könnte und sollte dies das Wachstum im Euroraum weiter fördern.

Der europäische Immobilienmarkt diversifiziert sich derweil weiter aus. Core-Assets in stabilen Märkten profitieren, das sehen wir auch am wachsenden Transaktionsvolumen und den sinkenden Renditen im Premiumsegment.

Randlagen ohne ESG-Compliance haben es weiterhin schwer. Und zum Ausblick: Die Mehrheit der Investoren erwartet eine Steigerung der Investitionstätigkeiten in diesem Jahr.

In den USA dagegen zeigt sich ein teils deutlich anderes Bild: Die wirtschaftliche Lage hat sich schnell erheblich verschlechtert – das war in dieser Geschwindigkeit nicht zu erwarten. Die US-Märkte sind aktuell hoch volatil, stehen teils unter enormen Druck und es besteht bei vielen Marktteilnehmern hohe Unsicherheit: Mangelnde Kontinuität in den Entscheidungen der dortigen Administration, eine eher inkonsistente Handels- und Zollpolitik sowie anhaltende geopolitische Spannungen erschweren das wirtschaftliche Handeln und haben in Teilen bereits das Vertrauen von Investoren beschädigt.

Der US-Immobilienmarkt zeichnet sich durch weiter hohe Leerstandsquoten im Bereich Office, gerade an der Westküste, aus. Die Aufkündigung größerer Flächen vornehmlich durch staatliche Mieter, von denen wir als pbb zwar nicht direkt betroffen sind, machen den Märkten aber zu schaffen. Hinzu kommt das gestiegene Risiko einer erneut steigenden Inflation. Damit gestaltet sich das Umfeld in den USA für uns deutlich schwieriger, als noch im zweiten Halbjahr 2024 angenommen.

Als wir die Strategie 2027 entwickelt haben, war die Welt hier noch eine andere. Eine notwendige Voraussetzung für unsere Geschäftsaktivität ist aber Beständigkeit von wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen. Beides sehen wir in den USA derzeit als nicht gegeben. In Europa hingegen besteht wieder mehr Zuversicht beim Ausblick, wenn auch aktuell bei noch schwachem gesamtwirtschaftlichem Wachstum und einem Immobilienmarkt, der seinen Boden wohl gefunden hat. Und hier in Europa machen wir auch unsere strategischen Fortschritte.

Vor diesem Hintergrund sehen wir aktuell keine solide Basis für Neugeschäft auf den US-Immobilienmärkten und haben uns entschieden, alle Optionen für unser bestehendes US-Geschäft ergebnisoffen zu prüfen. Denn wir wollen und müssen unsere Kräfte für die Märkte und Geschäftsfelder bündeln, die zukünftig am aussichtsreichsten und nachhaltigsten für uns sind.

Trotz dieses maßgeblich veränderten makroökonomischen Umfelds in den USA wollen wir an unserer neuen Ausschüttungsstrategie festhalten und neben einer Cash-Dividende zukünftig auch Aktienrückkäufe in Betracht ziehen. Hierfür prüfen wir derzeit den Zeitpunkt der Umsetzung und gehen davon aus, nach Klärung der aktuellen Fragestellungen zu unserem US-Geschäft einen konkreten Zeitplan zu kommunizieren. Heute schlagen wir Ihnen für das Geschäftsjahr 2024 die Zahlung einer Cash-Dividende von 15 Cent pro Aktie vor.

Und damit komme ich zum Ende meiner heutigen Ausführungen, meine sehr geehrten Damen und Herren.

Ich freue mich sehr auf Ihre heutigen Fragen und unseren gemeinsamen Dialog.