

Im Gespräch

„Wir sind in der Lage, Opportunitäten bei sich bietender Gelegenheit zu nutzen“

Die Aareal Bank will weiter wachsen. Der Wiesbadener Immobilienfinanzierer hält dabei nach sich bietenden Gelegenheiten im Markt die Augen offen. Doch auch das interne Wachstum spielt in den Planungen eine wichtige Rolle. So soll vor allem der Dienstleistungsbereich rund um die Aareon ausgebaut und erweitert werden. Mit dem bisherigen Geschäftsverlauf zeigt sich der seit einem Jahr amtierende Vorstandschef Hermann Josef Merkens im Gespräch mit der Redaktion zufrieden. Durch die breite internationale Aufstellung seines Hauses könne man dem Margendruck in Deutschland ein Stück weit entgehen. Denn gerade in der gewerbliche Immobilienfinanzierung, dem Schwerpunkt der Aareal Bank, entsprechen Margen und Beleihungsausläufe mancher Kredite hierzulande häufig nicht mehr dem Niveau, das man für das eigene Neugeschäft akzeptieren wolle, so Merkens. Die Folge sind verstärkte Finanzierungsaktivitäten in den USA, aber auch anderen europäischen Ländern und Asien. So kann die Aareal Bank ihr Neugeschäftsziel von etwa acht Milliarden Euro im Jahr aufrechterhalten. Hinsichtlich der üppigen Eigenkapitaldecke und Versprechungen an die Investoren hält sich Merkens ein wenig zurück: Zwar habe man die Dividendenpolitik erweitert und könne nun bis zu 80 Prozent der ausschüttungsfähigen Gewinne ausschütten, allerdings nur, wenn das Geld nicht für sinnvolle Investments genutzt werden kann.

Red.

I&F Herr Merkens, Sie sind nun seit rund einem Jahr Vorstandsvorsitzender der Aareal Bank: Wie fällt eine Bilanz der ersten zwölf Monate aus?

Sehr positiv. Die Aareal Bank ist in einer guten Verfassung. Die vergangenen zwölf Monate haben wir insbesondere genutzt, um wesentliche Weichen für die Zukunft zu stellen. Einen wichtigen Eckpfeiler für unsere mittel- und langfristige Entwicklung bildet unser im Februar präsentiertes Zukunftsprogramm „Aareal 2020“. Dieses zielt – bei unveränderter Grundausrichtung – darauf ab, zum einen die Organisationsstruktur, die IT, die Geschäftsprozesse und den Eigenkapitaleinsatz zu optimieren und zum anderen die Geschäftsmodelle unserer beiden Segmente – Strukturierte Immobili-

enfinanzierungen und Consulting/ Dienstleistungen – weiter zu entwickeln. Sie sehen: wir gehen weiter voran. Wir wollen noch innovativer werden und für unsere Kunden mit Schnelligkeit, Expertise und Flexibilität einen Marktvorsprung schaffen, auch im digitalen Zeitalter.

I&F Sie kannten die Bank bereits als langjähriger Finanzvorstand, gab es noch etwas, das Sie in der Zeit als Vorstandsvorsitzender überrascht hat? Was ist nun anders?

Ich habe mich über die neuen Aufgaben sehr gefreut und die spannende Herausforderung gerne angenommen. Als Vorstandschef steht man natürlich deutlich mehr im Rampenlicht als ein Finanzvorstand. Das ist ganz klar.

I&F Wie würden Sie die Aareal im Vergleich mit Wettbewerbern beschreiben, was können Sie besser, wo besteht für Ihr Haus eventuell noch Nachholbedarf?

Wir sind einer der führenden internationalen Immobilienspezialisten. Unsere besonderen Alleinstellungsmerkmale im Geschäftssegment Strukturierte Immobilienfinanzierungen sind unsere Strukturierungsexpertise sowie die Kombination

aus lokaler Marktexpertise und branchenspezifischem Know-how. Weiterentwickeln wollen wir uns im Rahmen unseres Zukunftsprogramms „Aareal 2020“. Im Mittelpunkt stehen hier die Expansion in Märkten mit attraktivem Risiko/Ertragsprofil, ein aktiveres Portfoliomanagement und der Ausbau von Syndizierungen. Zudem möchten wir die Potenziale der Digitalisierung in der Interaktion mit Kunden nutzen und neue digitale Geschäftsmöglichkeiten realisieren. Außerdem prüfen wir zusätzliche Angebote entlang der Wertschöpfungskette Gewerbeimmobilienfinanzierung, etwa im Servicing-Bereich.

I&F Auf welchen Märkten liegt künftig der Fokus, im ersten Halbjahr waren es die USA, im zweiten wieder Europa? Was ist mit Asien?

Aktuell sehen wir in den USA einen attraktiven Immobilienmarkt für die Kreditvergabe. Hier verfolgen wir eine Wachstumsstrategie. Für unser USA-Portfolio streben wir mittelfristig ein Zielvolumen von 6 bis 6,5 Milliarden Euro an. Weiterhin sind wir – unserer bewährten Drei-Kontinente-Strategie folgend – auch in vielen attraktiven Ländern Europas und in Asien aktiv.

I&F Welche Kriterien sind für die Aareal Bank bei Investitionen entscheidend: Die Lage, der Vermietungsstand, die Rendite, der NAV oder ganz andere? Gibt es überhaupt noch ausreichend interessante Objekte, die diesen Kriterien genügen? Kommt für Sie ein stärkeres Engagement im Development in Betracht?

Gewerbeimmobilien sind eine sehr heterogene Anlageklasse. Sie unterscheiden sich teils erheblich in ihrer Ausgestaltung, nicht nur hinsichtlich der Lage, sondern beispielsweise auch in ihrer Größe, Qualität, Modernität, ihrem baulichen Zustand oder in der Flexibilität in der Nutzung. Als Finanzierer müssen wir – auf Basis unserer Branchenkenntnis und Marktexpertise – all diese Faktoren genau analysieren, um unseren Kunden dann letztlich eine solide und passge-

Zur Person

Hermann Josef Merkens

Vorsitzender des Vorstands,
Aareal Bank AG, Wiesbaden



naue Finanzierungslösung anbieten zu können.

Es gibt viele interessante Objekte. Allerdings ist der Wettbewerb in einigen Märkten – wie zum Beispiel in Deutschland – momentan so intensiv, dass die Margen und Beleihungsausläufe mancher Kreidite häufig nicht mehr dem Niveau entsprechen, das wir für unser Neugeschäft akzeptieren wollen. Da wir unser Neugeschäft schon seit Jahren konsequent internationalisiert haben, können wir auf Marktentwicklungen wie diese flexibel reagieren und uns dem allgemein herrschenden Margendruck bisher so ein Stück weit entziehen. Wir konzentrieren uns aber nach wie vor auf Investmentfinanzierungen, also auf Finanzierungen bereits fertiggestellter Gebäude.

I&F Der Fokus der Aareal Bank liegt auf der Finanzierung von Hotel-, Shoppingcenter-, Logistik- sowie Büro-Immobilien? Haben diese Sparten alle noch Ihre ungetrübte Zunei-

gung, oder gibt es Entwicklungen, die Sie etwas kritischer sehen?

Unser nachhaltiges Geschäftsmodell in der Gewerbeimmobilienfinanzierung mit dem Fokus auf diese Objektarten hat sich nun schon seit vielen Jahren bewährt. Wir fühlen uns damit auch weiterhin sehr wohl. Marktentwicklungen betrachten wir perspektivisch und reagieren bei sich abzeichnenden Veränderungen aktiv.

I&F Welche Rolle wird künftig die Aareon für den Konzern spielen? Gewinnt das Segment Consulting/Dienstleistung weiter an Bedeutung?

Ein wesentlicher Teil unseres Zukunftsprogramms „Aareal 2020“ zielt darauf, unser Segment Consulting/Dienstleistungen zu einem Wachstumstreiber der Unternehmensgruppe zu entwickeln. Wir haben uns hier in den vergangenen Jahren auch durch verschiedene

Zukäufe eine Ausgangsposition geschaffen, von der aus wir künftiges Wachstum angehen können – unter anderem durch länderübergreifendes Cross-Selling, die Entwicklung von Zusatzprodukten zu ERP-Systemen und neuen digitalen Produkten für die Wohnungswirtschaft, sowie durch den Ausbau des Geschäfts mit Versorgungsunternehmen. Dadurch soll der Beitrag der entsprechenden Aktivitäten zum Ergebnis der Gruppe mittelfristig deutlich zunehmen.

Unsere IT-Tochter Aareon spielt dabei eine wichtige Rolle. Ziel ist es, dass sie bis 2018 ihr Ergebnis vor Zinsen und Steuern von derzeit rund 25 auf 40 bis 45 Millionen Euro steigert; langfristig kann es noch deutlich mehr werden. Die Aareon wird das schaffen, indem sie ihre hervorragende Ausgangsposition in Deutschland und im europäischen Ausland dazu nutzt, neue digitale Lösungen für das „Ökosystem“ Wohnen, aber auch für andere Branchen wie die Energiewirtschaft, zu entwickeln und zu vermarkten.

Aber auch für andere Branchen wie die Energiewirtschaft wollen wir neue Lösungen anbieten. All dies wird dazu beitragen, den Provisionsüberschuss der

„Die Aareal Bank ist in einer guten Verfassung.“

DEUTSCHE / HYPO
Ein Unternehmen der NORD/LB

PERSPEKTIVEN ERÖFFNEN

Als Spezialist in der gewerblichen Immobilienfinanzierung erstellen wir auch Ihnen gerne ein passgenaues Finanzierungskonzept für Ihr Vorhaben.

www.Deutsche-Hypo.de

Stand
B1.344
4.-6. Oktober 2016

expo
real

Ihr Erfolg ist : unser Maßstab

Aareal-Bank-Gruppe mittel- bis langfristiger spürbar zu erhöhen. Aber Hauptbestandteil unseres Ertrags wird weiter der Zinsüberschuss bleiben.

I&F Wird der Ergebnisbeitrag des Segments irgendwann positiv sein?

Das für das Ergebnis des Einlagegeschäfts in diesem Segment relevante Zinsniveau verharret weiter auf einem historischen

Tiefstand. Das führt aufgrund

der internen Verrechnungslogik zu einer Belastung des Segmentergebnisses. Auf Gruppenebene betrachtet ist und bleibt das Geschäft eine wichtige Refinanzierungsquelle, deren Bedeutung weit über die aus den Einlagen generierte, im aktuellen Marktumfeld unter Druck stehende Zinsmarge hinausgeht. Sobald sich das Zinumfeld wieder ändert – was früher oder später der Fall sein wird –, sieht auch das Segmentergebnis wieder viel freundlicher aus.

I&F Von Kapitalproblemen kann man bei Ihrem Haus nicht reden: Was machen Sie mit der üppigen Eigenkapitalausstattung? Können sich Aktionäre auf eine ordentliche Dividende freuen?

Mit unserer Eigenkapitalquote sehen wir uns gut aufgestellt. Wir freuen uns, dass diese auch im adversen Stresstest-Szenario der Europäischen Zentralbank noch über den individuellen Vorgaben lag, die die EZB für uns gemacht hat. Unsere bisherige Dividendenpolitik haben wir erweitert. Rund 50 Prozent unserer ausschüttungsfähigen Gewinne sind eine Art Basisdividende. Die Ausschüttungsquote kann durch Zusatzdividenden auf bis zu 80 Prozent ansteigen, solange sich das wirtschaftliche oder regulatorische Umfeld nicht gravierend

verschlechtert und wir das Geld nicht für sinnvolle Investments nutzen können.

I&F Die Aareal Bank hat sich mit der Übernahme der Corealcredit und der West-Immo als Konsolidie-

rer und dabei ausgesprochen geschickter Verhandler erwiesen. Wird es weitere Übernahmen geben – bereit seien Sie, haben sie mal gesagt?

Wir werden auch weiterhin aufmerksam den Markt beobachten. Wenn sich Opportunitäten bieten, muss man sie als Management prüfen, analysieren und nutzen können. Wir haben bewiesen, dass wir das können, und wir sind bereit, das bei sich bietender Gelegenheit wieder zu tun.

„Wir können unsere Provisionseinnahmen stärken, indem wir uns im Kreditgeschäft noch stärker für Dritte öffnen und Teile davon syndizieren.“

I&F Wie ist der Stand der Integration der

West-Immo? Welche Veränderungen werden sich im Zuge der Eingliederung für die neuen Kollegen noch ergeben?

Wir haben die Übernahme der West-Immo mit Wirkung zum 31. Mai 2015 vollzogen. In den darauffolgenden Monaten haben wir uns auf die vordringliche Aufgabe der technischen Integration konzentriert, die wir im Oktober 2015 abschließen konnten.

Grundsätzlich gilt: Die West-Immo ist schon seit Jahren dabei, ihre Strukturen und Kapazitäten an das rückläufige Geschäftsvolumen anzupassen. Das hat sich auch in diesem Jahr fortgesetzt, unabhängig von der Übernahme durch uns. Dieser

Prozess wird auch in den kommenden Monaten und Jahren weitergehen, und das wird natürlich auch weitere Auswirkungen auf das Personalgerüst bei unserer Tochtergesellschaft haben.

Wir haben zudem klar gesagt, dass wir innerhalb der Aareal-Bank-Gruppe keine Zweimarkenstrategie in der gewerblichen

Immobilienfinanzierung verfolgen werden. Ungeachtet dessen stehen wir zu unserer Aussa-

ge, den Geschäftsbetrieb in Mainz für mindestens drei Jahre aufrechtzuerhalten – gerechnet vom Zeitpunkt des Closings am 31. Mai 2015 – und auch auf mittlere Sicht eine signifikante Zahl von Arbeitsplätzen bei der West-Immo zu erhalten.

„Wir konzentrieren uns nach wie vor auf Investmentfinanzierungen, also auf Finanzierungen bereits fertiggestellter Gebäude.“

I&F Wie wollen Sie gegen die weiteren niedrigen Zinsen und den damit verbundenen Margenverfall gegensteuern?

Ich hatte es bereits angesprochen: Durch unsere breite geografische Diversifikation können wir uns dem allgemein herrschenden Margendruck bisher ein Stück weit entziehen. Wir sind zuversichtlich, dass uns das auch in Zukunft gelingen wird. Allerdings können wir nie komplett von der Zinsentwicklung unabhängig werden. Schließlich ist und bleibt das Finanzierungsgeschäft unser Rückgrat. Was wir tun können, ist unsere Provisionseinnahmen zu stärken, beispielsweise indem wir uns im Kreditgeschäft noch stärker für Dritte öffnen und Teile davon syndizieren, etwa an Versicherungen oder Pensionsfonds.

I&F Der Margenverfall und die Tilgungen erhöhen den Druck – ist dauerhaft ein Neugeschäft von acht Milliarden Euro und mehr realistisch?

Das Neugeschäft orientieren wir an unserem Inanspruchnahmeziel zum Jahresende. Die Rahmenbedingungen sind momentan für die gesamte Bankenbranche sehr herausfordernd. Wir sind dennoch zuversichtlich gestimmt. Auch in diesem Umfeld halten wir im Neugeschäft an

unserer risiko- und ertragsorientierten Geschäftspolitik fest und

schauen uns jede einzelne Finanzierung genau an.

Wir profitieren dabei von unserer starken internationalen Aufstellung, die uns eine größere Auswahl an Finanzierungen ermöglicht. Für 2016 streben wir ein Neugeschäft in einer Bandbreite von sieben bis acht Milliarden Euro an.

I&F Mit welchen Erwartungen fahren Sie nach München zur Expo Real 2016?

Die Expo Real ist einer der wesentlichen Branchentreffs der Immobilienwirtschaft. Ich freue mich auf den Austausch mit unseren Kunden und Geschäftspartnern über allgemeine Markt- und Wettbewerbsentwicklungen, aber auch über ganz konkrete Finanzierungen und Geschäftsmöglichkeiten.