



Borislav Kostadinov  
Mitglied des Vorstands der  
ProCredit General Partner AG

## **Hauptversammlung**

Frankfurt am Main, 17. Mai 2017

-Es gilt das gesprochene Wort-

Meine Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Anwesenheit an diesem schönen Frühlingstag hier in Frankfurt. Im Namen des Vorstands der ProCredit General Partner AG heiÙe ich Sie herzlich Willkommen zu unserer ersten Hauptversammlung als börsennotiertes Unternehmen. Unsere Notierung im Prime Standard der Frankfurter WertpapierbörÙe wurde am 22. Dezember 2016 offiziell. Dies markiert den Beginn eines neuen, aufregenden Kapitels für unsere Gruppe. Für die Unterstützung durch unsere Aktionäre beim Listing der ProCredit Holding-Aktien sind wir sehr dankbar. Wir freuen uns zu sehen, dass so viele von Ihnen heute hier erschienen sind, und freuen uns sehr auf eine lebendige und informative Hauptversammlung.

In den nächsten rund 20 Minuten möchte ich

1. die ProCredit Holding und die ProCredit Gruppe vorstellen,
2. auf die Highlights des Jahres 2016 eingehen,
3. einen Blick auf die Entwicklungen des ersten Quartals 2017 werfen
4. und die Strategie unserer Gruppe sowie die Prognose für 2017 erläutern.

Zunächst möchte ich betonen, dass die ProCredit Gruppe eine internationale Gruppe entwicklungsorientierter Banken ist. Im Einklang mit der ethischen, sozial- und umweltorientierten Ausrichtung unseres Geschäftsmodells zielen wir natürlich darauf ab, für Sie, unsere Aktionäre, wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Darüber hinaus wollen wir durch unseren positiven ethischen, sozialen, ökonomischen und ökologischen Einfluss deutlich auf die Entwicklung der Staaten, in denen wir tätig sind, einwirken. Wir glauben, dass wir dies besonders überzeugend umsetzen können, indem wir uns auf den wirtschaftlichen Schlüsselbereich fokussieren, der für die Erreichung ökonomischer Nachhaltigkeit, sozialer Verantwortung und politischer Stabilität entscheidend ist: kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Diese Unternehmen werden von Menschen geführt, die die Fähigkeiten, die Leidenschaft und die unternehmerische Tatkraft besitzen, um Arbeitsplätze zu schaffen und den starken Wettbewerb zu erzeugen, der die Wirtschaftssysteme unserer Staaten stützt. Indem wir diese kleinen und mittleren Firmen und Unternehmer als starke und an ihren Bedürfnissen ausgerichtete Finanzinstitution unterstützen und dabei unser Bestmögliches tun, um ihre Situation genau zu verstehen, bieten wir ihnen etwas, das dringend notwendig ist: einen stabilen, verlässlichen und langfristig orientierten Finanzpartner. Um diesen Unternehmen so effektiv wie möglich zu dienen, wollen wir in allen Ländern, in denen wir tätig sind, eine führende Position als „Hausbank“ für kleine und mittlere Unternehmen einnehmen.

Wie diejenigen von Ihnen, die uns bereits seit einiger Zeit begleiten, wissen, hat sich die ProCredit Gruppe vom Kreditgeschäft mit „sehr kleinen“ Unternehmen (die typischerweise

Darlehen unter EUR 30.000 benötigen) wegbewegt, um einen stärkeren Fokus auf etablierte Unternehmen mit stabilen, formalisierten Strukturen zu legen. Aus der Entwicklungs-, Risiko- und Effizienzperspektive heraus schätzen wir Kunden mit einem soliden Geschäftsmodell und unsere Strategie basiert auf dem sorgfältigen Aufbau langfristiger Beziehungen zu unseren Kunden und Mitarbeitern. Wir verfolgen eine konservative Risikostrategie, die unsere klare, transparente und nachhaltige Unternehmensstrategie ergänzt. Denn im verantwortungsvollen Bankgeschäft sind Risiko und Geschäft die zwei Seiten derselben Medaille.

Als jemand, der die Verwüstung, die unverantwortliches Bankgeschäft anrichten kann, unmittelbar miterlebt hat, bin ich sehr stolz darauf, für eine Bank zu arbeiten, die nicht am spekulativen Teil des Geschäfts teilnimmt. Bei der Kreditvergabe an unsere Kunden ist der wichtigste Schritt eine Analyse ihrer ökonomischen und finanziellen Situation, des Potenzials ihres Unternehmens sowie ihrer Rückzahlungsfähigkeit, um sie mit passenden Finanzdienstleistungen versorgen und ihre Überschuldung vermeiden zu können. Doch das allein ist nicht genug: Gleichzeitig setzen wir strenge Regeln zur Vermeidung von Geldwäsche, Finanzkriminalität und fragwürdigen Geschäftspraktiken durch. Wir unterstützen keine schädlichen Praktiken und Aktivitäten und benennen diese auch klar in unserer Ausschlussliste. Zu Kunden, die beispielsweise nicht den lokalen Umweltschutz- oder Sozialbestimmungen folgen, „Nein“ zu sagen ist für uns weitaus wichtiger – und führt langfristig auch zu besseren finanziellen Ergebnissen und einer stärkeren Entwicklungswirkung – als die bloße Steigerung der Kundenzahl und des Geschäftsvolumens losgelöst von jeglichen ethischen und rechtlichen Überlegungen. Wir schauen nicht ausschließlich auf das, was unter dem Strich herauskommt, und haben dies auch noch nie getan: Wachstum, das mit unseren Werten in Einklang steht, ist die einzige Art von Wachstum, an der wir interessiert sind. Wir begrüßen alle Aktionäre, die uns dabei unterstützen wollen, anders zu sein und etwas zu bewegen.

Die Märkte, in denen wir operieren, entwickeln und verändern sich ständig und dabei oft auch unvorhergesehen. Unsere einzigartige Unternehmenskultur und unser klares Geschäftsmodell bringen uns in eine Position, aus der wir zügig und umfassend auf diese Veränderungen reagieren können. Wie machen wir das? Indem wir kompetente und loyale Mitarbeiter aufbauen, die diese Märkte kennen. Das beste Beispiel dafür sind die Management Teams in den einzelnen ProCredit Banken. Unsere Manager sind durchschnittlich seit mehr als 13 Jahren bei uns und die meisten von ihnen sind Absolventen der ProCredit Akademie. Zusätzlich zu ihrer ausgeprägten Kenntnis der Märkte sind sie dadurch sehr gut in die Gruppe integriert und haben ein umfassendes Verständnis unserer Werte und unseres Geschäftsmodells.

Um sicherzugehen, dass wir Mitarbeiter höchster Qualität gewinnen und halten, verfolgen wir einen strukturierten Ansatz bei Einstellung, Personalentwicklung und Vergütung. Ein zentraler Baustein unserer Personalstrategie ist, unseren Angestellten langfristige Perspektiven und Möglichkeiten zur beruflichen Weiterentwicklung zu bieten.

Dazu haben wir gruppenweite Standards entwickelt, um einen konsistenten, transparenten und langfristigen Ansatz in allen Banken, sowie Synergien zwischen den einzelnen Banken zu erreichen. Ein reger Austausch und ein hohes Level an Integration ist notwendig um eine stark vernetzte und ja, eine regionale Bankengruppe zu formen. Mit den wichtigsten Führungskräften jeder Bank treffen wir uns mindestens vierteljährlich, um den aktiven Austausch von Informationen anzuregen und sicherzustellen, dass die Perspektive der gesamten Gruppe immer in die Entscheidungen einbezogen wird. Dieses Level an Integration beizubehalten ist äußerst wichtig, da es besonders in guten Zeiten verführerisch sein kann, sich zurückzulehnen und auszuruhen – dies würde jedoch ohne Zweifel den Zusammenhalt der Gruppe schwächen.

Der strategische Fokus auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU) (und damit weg von „sehr kleinen“ Unternehmen) wurde von unseren innovativen und sehr erfolgreichen Maßnahmen zur Modernisierung unseres Filialnetzes begleitet. Dies führte zu einer deutlichen Reduzierung der Mitarbeiterzahl und zu einer signifikanten Steigerung der Automatisierung und Optimierung interner Prozesse. Dass 2016 die in unseren Filialen getätigten Bargeldtransaktionen nachhaltig reduziert wurden, ist ein bedeutender Erfolg unserer Gruppe. Ich bin überzeugt, dass dies auch für die Länder, in denen wir aktiv sind, eine bedeutende Errungenschaft ist – ungeachtet der Tatsache, dass die Entwicklungswirkung, die durch innovative und effiziente Dienstleistungen für KMU sowie deren Integration in ein modernes Finanzsystem erzielt werden kann, manchmal unterschätzt wird.

Ein Rückgang der Verwaltungs- und Personalausgaben sowie ein höheres Geschäftsvolumen pro Mitarbeiter waren ebenfalls erwartbare Konsequenzen der Prozessautomatisierung und -optimierung. Immer wenn wir einen greifbaren Beitrag zur Entwicklung des Bankensektors in einem Land leisten, schafft ProCredit gleichzeitig einen soliden und langfristigen Wert für ihre Aktionäre. Alle unsere gezielten Investitionen, insbesondere die in unsere Mitarbeiter, können aus dieser Perspektive betrachtet werden.

Insgesamt war 2016 ein weiteres erfolgreiches Jahr für ProCredit. Wieder einmal erreichten wir trotz des herausfordernden Umfelds eine solide Profitabilität und verbesserten unsere Kapitalbasis deutlich. Auf Basis dieses Erfolgs schlagen wir vor, ein Drittel des Bilanzgewinns als Dividende auszuschütten. Wir sind davon überzeugt, dass eine faire Bank, die nachhaltige und angemessene Ergebnisse für ihre Kunden und die gesamte Wirtschaft erzielt, wiederum

mit verlässlicher Profitabilität operieren kann, um letztlich in der angenehmen Position zu sein, ihren Aktionären angemessene Dividenden auszuzahlen.

Der Konzern-Jahresüberschuss der ProCredit Gruppe betrug EUR 61,0 Mio., was ungefähr dem Vorjahreswert entspricht. Im Gegensatz dazu verbesserte sich das Ergebnis aus den fortgeführten Geschäftsbereichen um EUR 8,7 Mio. oder 22,6%. Aufgrund der gestiegenen Kapitalbasis fiel die Eigenkapitalrendite trotz des stabilen Konzern-Jahresüberschusses um 0,9 Prozentpunkte auf 9,6%. Wie erwartet führten die weltweit niedrigen Zinsen sowie unser strategischen Rückzug aus dem Kreditsegment unter EUR 30.000 zu einem Rückgang unseres Zinsüberschusses. Wir verzeichneten eine merkliche Steigerung der Sichteinlagen, was uns half, die gesunkenen Zinserträge durch geringere Zinsaufwendungen teilweise zu kompensieren. Die Nettozinsmarge sank um 0,9 Prozentpunkte.

Das Bruttokreditportfolio im Volumenbereich über EUR 30.000 wuchs im letzten Jahr um 13%. Das ist zweifellos ein großer Erfolg, insbesondere vor dem Hintergrund der gedämpften makroökonomischen Rahmenbedingungen. Es ist gleichzeitig ein sicheres Zeichen dafür, dass ProCredit Leistungen anbietet, die den Bedürfnissen der KMU in den Ländern, in denen wir arbeiten, gerecht werden. Als echte Hausbank dieser Kunden sind wir in der Lage, diese Dienstleistungen überzeugend und wettbewerbsfähig anzubieten.

Wir sind sehr zufrieden mit der weiteren Verbesserung unserer Portfolioqualität, die zu einer signifikanten Senkung unserer Netto-Risikovorsorgeaufwendungen geführt hat.

Besondere Sorgfalt bei der Auswahl der Kunden, mit denen man zusammenarbeiten will, zahlt sich aus – in unserem Fall die Entscheidung, den Fokus auf KMU zu legen. Als Ergebnis dieser strategischen Ausrichtung ist die zugrundeliegende operative Effizienz gestiegen, was zu einer Reduzierung der Personal- und Verwaltungskosten geführt hat. Diese sanken gegenüber dem Vorjahr um EUR 13,2 Mio. oder 6,3%, was den Rückgang des operativen Ertrags mehr als ausgeglichen hat.

Einige unserer Effizienzgewinne wurden von einmaligen Aufwendungen in Zusammenhang mit der Schließung von Geschäftsstellen, dem Listing der ProCredit Holding Aktien sowie zusätzlichen Investitionen in die IT aufgezehrt.

Noch einmal: Wir glauben, dass die starke Performance der ProCredit Gruppe in erster Linie den Qualitäten und der Überzeugung unserer Mitarbeiter vor Ort zuzurechnen ist. Dafür möchte ich ihnen hiermit im Namen des gesamten Vorstands danken. An dieser Stelle ist es wert zu erwähnen, dass 2016 mehr als 2.000 EUR pro Mitarbeiter in die Personalausbildung investiert wurden und dass jeder Mitarbeiter im Durchschnitt rund 13 Tage an Fortbildungsmaßnahmen teilnehmen konnte. Nicht zuletzt freuen wir uns sehr, dass bereits

mehr als 20% unserer Mitarbeiter das ProCredit Einstiegsprogramm durchlaufen und über 13% von ihnen auch die ProCredit Akademie absolviert haben.

Lassen Sie uns nun die einzelnen Geschäftsbereiche betrachten:

Unser Segment Südosteuropa umfasst Banken in Albanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien (mit Zweigniederlassung in Griechenland), Kosovo, Mazedonien, Rumänien und Serbien. Diese Region trägt den größten Teil zu den Vermögenswerten der Gruppe bei. Das Bruttokreditportfolio dieses Segments wuchs 2016 um EUR 79,0 Mio. oder 3,2% auf EUR 2,5 Mrd. am Jahresende. Der Gewinn nach Steuern stieg um 2,1% auf EUR 54,4 Mio., was einer Eigenkapitalrendite von 12,3% entspricht.

Unser Segment Osteuropa, das die Banken in der Ukraine, Georgien und Moldawien umfasst, steigerte den Gewinn nach Steuern deutlich um 25,5% auf EUR 21,4 Mio. Dies führte zu einer Verbesserung der Eigenkapitalrendite um 1,4 Prozentpunkte auf 17,5%. Vor allem die ProCredit Bank Ukraine trug zu dieser Entwicklung bei. Im Kernsegment der Kredite über EUR 30.000 wurde ein Wachstum um EUR 98,2 Mio. oder 18% verzeichnet, was ebenfalls hauptsächlich auf das Ergebnis der ProCredit Bank Ukraine zurückzuführen war.

Das Segment Südamerika, das aus den ProCredit Banken in Ecuador und Kolumbien besteht, trug nur rund 6,8% zu den Vermögenswerten der Gruppe bei.

2016 haben wir uns entschieden, unsere Bank in Bolivien zu verkaufen. Es war eine schwere, aber strategisch wichtige und konsequente Entscheidung, die sich aus unserer Beurteilung, auf welche Regionen wir im Sinne einer größtmöglichen Entwicklungswirkung unsere Ressourcen konzentrieren sollten, ergeben hat und die wir erfolgreich umgesetzt haben. Mittelfristig sehen wir ein gutes Potenzial für dieses Segment. Die ProCredit Banken in Ecuador und Kolumbien befinden sich noch in einer Phase der Neuausrichtung im Einklang mit dem strategischen Fokus der Gruppe, was temporär einen negativen Effekt auf die finanzielle Performance hat.

Die Entwicklung des Segments Deutschland wird im Wesentlichen von den Aktivitäten der ProCredit Holding und der ProCredit Bank Deutschland geprägt. Unsere Bank in Deutschland spielt weiterhin eine bedeutende Rolle für unsere Gruppe: Sie steuert nicht nur positive finanzielle Ergebnisse bei, sondern hilft uns, im Banking-Bereich Brücken zwischen KMU zu bauen, die länderübergreifend in West- und Osteuropa arbeiten. Zu den erwähnenswerten Entwicklungen im Jahr 2016 zählt die Zentralisierung unseres gesamten internationalen Zahlungsverkehrs auf einer Plattform der ProCredit Bank Deutschland. Der Beitrag dieses Segments zum Konzernergebnis belief sich inklusive der Konsolidierungseffekte auf EUR - 26,4 Mio.

Wie steht es um die Eigenkapitalposition der Gruppe?

Die Kapitalquoten der ProCredit Gruppe stiegen im Verlauf des Geschäftsjahres 2016 deutlich. Dies resultiert sowohl aus einer Erhöhung des Eigenkapitals als auch aus der gleichzeitigen Verringerung des Gesamtrisikobetrags. Ich möchte an dieser Stelle das Vertrauen würdigen, dass unsere Aktionäre durch Ihre Beteiligung an der Kapitalerhöhung im vergangenen Jahr demonstriert haben. Vielen Dank für Ihre Unterstützung.

Ohne Anwendung der Übergangsbestimmungen der Capital Requirement Regulation stieg die harte Kernkapitalquote im Verlauf des Geschäftsjahres 2016 auf 12,4%, mit einer Kernkapitalquote von ebenfalls 12,4% und einer Gesamtkapitalquote von 15,4%. Die Kapitalausstattung der ProCredit Gruppe ist somit wesentlich höher als die aktuellen regulatorischen Anforderungen vorsehen, was eine solide Basis für zukünftiges Wachstum legt. Zum Jahresende 2016 konnte die ProCredit Gruppe ohne Anwendung der Übergangsbestimmungen mit 9,8% eine äußerst komfortable Verschuldungsquote ausweisen.

Die Kundeneinlagen sind die wichtigste Finanzierungsquelle unseres Kreditportfolios. Im Jahr 2016 konnten wir unsere Finanzierung aus dieser Quelle ausbauen. Zum Ende des Geschäftsjahres 2016 war das Verhältnis von Kundeneinlagen zum Bruttokreditportfolio von 92,4% in 2015 auf jetzt 95,8% gestiegen.

Insbesondere die Sichteinlagen unserer Geschäftskunden wuchsen im Geschäftsjahr 2016 erheblich und machten einen Anteil von 35,7% der gesamten Einlagen aus. Dies zeigt den Erfolg unseres Ansatzes als „Hausbank“ für KMU, mit dem wir die gesamte Bandbreite von Bankdienstleistungen aus einer Hand anbieten.

Um 2016 zusammenzufassen: Wir glauben nicht nur, dass wir eine solide finanzielle Performance abliefern konnten, sondern auch, dass 2016 ein wichtiges Jahr war, in dem wir den Grundstein für die kommenden Jahre gelegt haben: Wir haben den Schwerpunkt unseres Portfolios in das Kreditsegment über EUR 30.000 verlagert. Wir haben unser Filialnetz modernisiert, um unseren Kunden an der Mehrzahl unserer Standorte moderne 24/7-Zonen zu bieten. Wir haben unsere regionale Strategie erfolgreich umgesetzt und nicht zuletzt eine größere Kapitalerhöhung durchgeführt und die Notierung unserer Aktien an der Frankfurter Wertpapierbörse erreicht.

Nun lassen Sie mich auf den Dividendenvorschlag zurückkommen:

Der Aufsichtsrat hat den Vorschlag der ProCredit General Partner AG bezüglich der Verteilung des Bilanzgewinns aus dem Geschäftsjahr 2016 (der sich auf EUR 61.008.592,50 beläuft) geprüft und schlägt in Übereinstimmung mit dem Vorstand vor, rund ein Drittel des Gewinns auszuzahlen, was für Sie, unsere Aktionäre, eine Dividende von EUR 0,38 pro Aktie bedeutet.

So viel zum Jahr 2016. Lassen Sie mich nun in Kürze die Entwicklungen des ersten Quartals 2017 zusammenfassen, dessen Ergebnis wir Anfang dieser Woche veröffentlicht haben.

Wir hatten einen sehr guten Start in das Geschäftsjahr 2017. Unser Bruttokreditportfolio wuchs insgesamt um 2,5%, während sich unser Zielportfolio der Kredite im Volumenbereich über EUR 30.000 EUR seit Jahresbeginn nicht annualisiert um 4,9% wuchs. Die ProCredit Gruppe erzielte ein Konzernergebnis von EUR 11,9 Mio. und liegt damit über dem Ergebnis des ersten Quartals 2016. EUR 9,5 Mio. davon sind den fortgeführten Geschäftsbereichen zuzurechnen. Damit hat die Gruppe eine annualisierte Eigenkapitalrendite in Höhe von 7,0% erreicht. Unsere harte Kernkapitalquote betrug zum 31. März 2017 12,4%.

Was waren die treibenden Kräfte dieses Erfolgs?

Zunächst einmal unser konsistenter Ansatz hinsichtlich des Wachstums unseres Kreditportfolios: Wie bereits erwähnt, konnten wir im ersten Quartal einen nicht annualisierten Zuwachs um 4,9% oder EUR 144 Mio. in unserem Zielportfolio der Kredite über EUR 30.000 sowie einen Rückgang um 7% oder EUR 48 Mio. im Bereich der Kredite unter EUR 30.000 verzeichnen. Unser „grünes“ Kreditportfolio erreichte 10% des gesamten Portfolios – darauf sind wir besonders stolz!

Zweitens verblieb unsere Portfolioqualität auf einem hohen Niveau, was auch durch die strategische Umschichtung unseres Portfolios bedingt ist und zum Stichtag 31. März 2017 zu einem Anteil der seit mehr als 30 Tagen überfälligen Kredite am Gesamtkreditvolumen von 4,1% sowie einer Deckungsquote dieser Kredite in Höhe von 101,5% führte. Daraus folgten geringere Kosten für die Risikovorsorge, die von EUR 9,4 Mio. im Vorjahreszeitraum auf rund EUR 3 Mio. im ersten Quartal 2017 deutlich sanken. So konnten die gesunkene Nettozinsmarge (4,0% im ersten Quartal 2017) und der daraus folgend im ersten Quartal 2017 auf EUR 51,3 Mio. gesunkene Zinsüberschuss teilweise kompensiert werden.

Was unsere Kostenseite betrifft, haben wir auch im ersten Quartal 2017 erheblich in unsere IT investiert. Diese Kosten werden durch die dabei erreichten Effizienzsteigerungen ausgeglichen. In Summe blieb der operative Aufwand im ersten Quartal 2017 mit EUR 47,3 Mio. stabil.

Insgesamt möchte ich hervorheben, dass wir als Vorstand die Ergebnisse des ersten Quartals als guten Fortschritt und einen weiteren wichtigen Schritt in der Umsetzung unserer Strategie als „Hausbank“ für KMU sehen. Ich möchte den Rückblick auf das erste Quartal 2017 bei diesem Detailgrad belassen und werde nun zu unserer Strategie und unserem Ausblick kommen. Wie ich bereits erwähnt habe, sind die detaillierte Quartalspräsentation und der Quartalsbericht online öffentlich zugänglich.



Wir bleiben uneingeschränkt unserer Strategie verpflichtet, eine profitable, entwicklungsorientierte Bankengruppe für KMU mit einem Fokus auf Ost- und Südosteuropa zu sein. Wir werden auch in Zukunft unseren Mitarbeitern, unserem Netzwerk und unserer IT-Plattform die größte Bedeutung zumessen. Hinsichtlich unseres Kreditportfolios planen wir, das Wachstum der Kredite im Volumenbereich über EUR 30.000 voranzutreiben, während wir davon ausgehen, dass der Rückzug aus dem Volumenbereich der Kredite unter EUR 30.000 bis Ende 2017 weitgehend abgeschlossen sein wird. Als Ergebnis dieser klaren Fokussierung auf KMU und ausgewählte Privatkunden sowie durch die zunehmende Automatisierung bei standardisierten Transaktionen sind wir zuversichtlich, weitere Effizienzgewinne realisieren zu können.

Zurzeit implementieren wir ein sehr viel einfacheres, vereinheitlichtes Angebot für unsere Zielkunden aus dem privaten Sektor, das insbesondere über die relevanten elektronischen Kanäle zugänglich ist. Im Jahr 2016 haben wir mutig Innovationen vorangetrieben und eine wichtige Transformation abgeschlossen: Selbst in weitgehend bargeldbasierten Volkswirtschaften haben wir nahezu alle Bargeldtransaktionen mit unseren Kunden in automatische, selbstständig von unseren Kunden in den 24/7-Zonen durchführbare Transaktionen oder E-Banking-Services verlagert. Dies wissen unsere Kunden sehr zu schätzen, denn neben anderen Vorteilen steigt dadurch die grundlegende Effizienz ihrer Geschäftstätigkeit.

Wir beabsichtigen nun, den Anteil online getätigter Transaktionen deutlich zu erhöhen und allen unseren Kunden die Vorteile einfacher, transparenter und moderner Bankgeschäfte zu ermöglichen. Da wir auf diesem Weg erfolgreich vorankommen, können Sie davon ausgehen, dass wir unser Netzwerk von Service Points weiter verkleinern werden. Außerdem beabsichtigen wir, Synergien zu nutzen, beispielsweise im Personalbereich durch aufeinander abgestimmte Einstellungsaktivitäten, im Bereich Training durch Bündelung der Mitarbeiterweiterbildung in regionalen Zentren und im Bereich IT, wo wir mit der Zentralisierung der Datenzentren unserer ProCredit Banken fortfahren.

Selbstverständlich bleiben wie auch zukünftig in höchstem Maße unserer Entwicklungswirkung verpflichtet. In diesem Sinne freut es mich besonders, Ihnen mitteilen zu können, dass die ProCredit Holding als Mitglied der Londoner Social Stock Exchange aufgenommen wurde, der weltweit ersten regulierten Börse, die sich speziell Unternehmen und Investoren widmet, die mit ihren Aktivitäten positiv auf ihr soziales und ökologisches Umfeld einwirken wollen.

Lassen Sie mich nun zu den Finanzkennzahlen kommen, die wir 2017 und in den Jahren danach erreichen wollen:

Wir planen, im Jahr 2017 ein Wachstum des gesamten Bruttokreditportfolios von 5% bis 8% zu erreichen. Dabei planen wir für 2017 mit einem Wachstum des Kreditvolumens in unserem Zielbereich der Kredite über EUR 30.000 von rund 10%.

Abhängig von der Entwicklung der Zinsmarge und des Kreditportfoliowachstums erwarten wir für 2017 eine Eigenkapitalrendite zwischen 7% und 9%.

Wir sind zuversichtlich, den Verkauf unserer Banken in El Salvador und Nicaragua im Jahr 2017 abschließen zu können. Daraus erwarten wir einen zusätzlichen Anstieg der Kapitalquote auf mehr als 13%. Außerdem gehen wir von einem stabilen Gesamtrisikoprofil der Gruppe aus.

Wenn wir unsere Ergebnisse des ersten Quartals 2017 in Perspektive zu den für das Gesamtjahr anvisierten Kennzahlen setzen, sehen wir, dass wir klar auf Kurs sind, mit einem Wachstum des Kreditportfolios, das im ersten Quartal 2017 deutlich über Plan liegt, und einer Eigenkapitalrendite, die annualisiert eher am unteren Ende, aber innerhalb der prognostizierten Spanne liegt.

Mittelfristig sehen wir das Potenzial für rund 10% Wachstum des Bruttokreditportfolios pro Jahr, ein Kosten-Ertragsverhältnis von unter 60% und eine durchschnittliche Eigenkapitalrendite von ca. 10%.

Nun werde ich zum Ende meiner Rede kommen.

Ich möchte bekräftigen, dass der Erfolg der ProCredit Gruppe nicht ohne den engagierten Einsatz unserer Mitarbeiter möglich wäre. Deshalb möchten wir unseren aufrichtigen Dank an unsere Mitarbeiter für ihre Motivation und ihr Engagement richten. Wir freuen uns darauf, auf dem erfolgreichen Weg zur „Hausbank“ für KMU weiter mit ihnen zusammenzuarbeiten.

Wir werden ebenfalls unsere Mission fortsetzen, durch eine ethische Unternehmenskultur und langfristige Geschäftsbeziehungen zu KMU eine nachhaltige Entwicklung zu fördern. Im Gegenzug glauben wir, dass es legitim und letztlich zur Erzielung einer weitreichenden, positiven Wirkung der richtige Weg ist, auf einem angemessenen Profitabilitätsniveau zu arbeiten, und Sie, unsere Aktionäre, für Ihr langfristiges Vertrauen und Ihre Unterstützung zu belohnen.

Damit danke ich Ihnen, unseren Aktionären, sehr für Ihre Aufmerksamkeit und das Vertrauen, dass Sie in uns setzen. Wir hoffen, dass Sie uns auch weiterhin auf unserem erfolgreichen Weg in die Zukunft begleiten.

„beabsichtigen“, „planen“, „davon ausgehen“, „zuversichtlich sein“, „glauben“ und ähnlichen Formulierungen werden zukunftsgerichtete Aussagen gekennzeichnet. Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich nur auf den Tag, an dem sie gemacht werden. Die ProCredit Holding AG & Co. KGaA übernimmt keine Verpflichtung, solche Aussagen angesichts neuer Informationen oder künftiger Ereignisse zu aktualisieren. Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten naturgemäß Risiken und Unsicherheitsfaktoren. Eine Vielzahl wichtiger Faktoren kann dazu beitragen, dass die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Solche Faktoren sind etwa größere Störungen in der Eurozone, eine signifikante Veränderung der Außenwirtschafts- und Geldpolitik, eine Verschlechterung der Zinsmarge oder erhebliche Währungsschwankungen.