



ProCredit
H O L D I N G

Sandrine Massiani

Dr. Gabriel Schor

Mitglieder des Vorstands

ProCredit General Partner AG

Hauptversammlung

Fürth/Odenwald, 26. Mai 2020

-Es gilt das gesprochene Wort-

(Rednerin Sandrine Massiani)

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir freuen uns sehr, Sie zu der diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der ProCredit Holding begrüßen zu dürfen. Im Namen des Vorstands von ProCredit General Partner, der persönlich haftenden Gesellschafterin der ProCredit Holding, möchten wir uns bei Ihnen bedanken, dass Sie sich heute die Zeit genommen haben, dieser Hauptversammlung beizuwohnen.

Es war ursprünglich unser Wunsch, Sie persönlich bei der diesjährigen Hauptversammlung in unserer Akademie in Fürth begrüßen zu können. Wir betrachten die Akademie gewissermaßen als Herzstück unserer Gruppe und anstatt nur über die wichtige Rolle zu sprechen, die sie für unsere Gruppe spielt, hätten wir es eindeutig bevorzugt, es Ihnen, geschätzte Aktionäre, heute zu ermöglichen, die ProCredit Akademie einmal hautnah zu erleben. Stattdessen begrüßen wir Sie heute aus Fürth auf diesem unpersönlichen Weg, der für uns zugegebenermaßen immer noch einen eigenartigen Charakter hat, auch wenn wir in den vergangenen Wochen und Monaten natürlich wie so viele andere eine gewisse Online-Routine in Sachen Meetings, -Besprechungen und Präsentationen entwickelt haben. Eine Hauptversammlung ist und bleibt für uns aber immer ein besonderer Anlass, und wir hätten es vorgezogen, heute direkt vor Ihnen zu stehen und zu sprechen.

Wir wollen Ihnen in der nächsten halben Stunde zunächst einen Einblick darüber geben, was die besondere Situation um COVID 19 für uns bedeutet und wie unsere Bankengruppe damit umgeht. Danach werden wir das Jahr 2019 noch einmal Revue passieren lassen und sowohl die finanziellen als auch nicht finanziellen Ergebnisse beleuchten – wir werden hierbei auch nochmal tiefer auf die Neuausrichtung unseres Geschäftsmodells eingehen, die wir in den letzten Jahren vorangetrieben und mittlerweile als abgeschlossen betrachten. Zuletzt wollen wir im Rahmen eines perspektivischen Ausblicks über die Chancen und Risiken unserer Gruppe im aktuell Marktumfeld sprechen. Wir werden darlegen, dass wir mit unserem Geschäftsmodell gut auf die Zukunft vorbereitet sind und dieses unserer Gruppe in turbulenten Zeiten, wie wir sie aktuell erleben, Stabilität und Nachhaltigkeit verleiht.

Dass unsere Hauptversammlung heute virtuell stattfinden muss, ist gewiss bedauernswert, aber letzten Endes eine eher „triviale Unannehmlichkeit“, wenn man den breiteren Kontext der COVID-19 Pandemie betrachtet. Neben den menschlichen Schicksalen, die ohne Zweifel im Mittelpunkt stehen, beobachten wir schon und rechnen wir auch weiterhin mit tiefgreifenden Konsequenzen für die Volkswirtschaften und Gesellschaften in den Ländern unserer Tätigkeit. In diesen Ländern wurden früh strenge, tiefgreifende Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie eingeführt, da eine schnelle Verbreitung des Virus wie in Westeuropa die strukturell schwächeren Gesundheitssysteme dieser Länder überlastet hätte. Die Infektions- und Sterberaten sind in Folge dessen geringer als in Westeuropa. Staatliche Unterstützungsprogramme werden aktuell vorbereitet oder stehen schon bereit – prinzipiell sind diese aber weniger umfassend als beispielsweise hier in Deutschland – sowohl in absoluten Zahlen als auch relativ zur Größe der Ökonomien.

Wir haben dafür Sorge getragen, dass die Sicherheit unserer Kunden und Mitarbeiter und damit auch die Kontinuität unserer Geschäftstätigkeit zu jeder Zeit sichergestellt waren. Alle unsere Filialen, Self-Service Zonen und Geldautomaten waren zu jeder Zeit in Betrieb. Im Gegensatz zu vielen Banken, die kurzfristig Personal entlassen und / oder in Kurzarbeit schicken mussten, gab es bei uns weder Entlassungen noch wurden Zeitarbeitsmodelle eingeführt. Stattdessen suchen und finden die meisten unserer Banken aktuell weiterhin gezielt personelle Ergänzungen für ihre Teams. Rund zwei Drittel unserer Kollegen arbeiten seit Ende März von zu Hause aus. Nur zwei ProCredit Mitarbeiter sind an dem neuartigen Virus erkrankt und wir sind überaus erleichtert dass beide wohlauf sind.

Bei der raschen Einführung von Home Office Modellen war es wichtig, den Geschäftsbetrieb in unseren Filialen aufrecht zu erhalten. Unsere sehr schlanke Filialstruktur und unsere bewährte digitale Plattform, auf der quasi alle Kunden- und Back-Office-Transaktionen abgewickelt werden, haben uns die Umstellung erheblich erleichtert. Im Wesentlichen nutzen alle unsere Kunden bereits ausschließlich elektronische Kanäle für alle ihre Transaktionen – das heißt im Konkreten, keine Warteschlangen von Menschen, die Geld abheben oder überweisen wollen, und keine überfüllten Filialen, die ein Gesundheitsrisiko für Mitarbeiter und Kunden darstellen würden. Dadurch, dass der Geschäftsbetrieb unserer Banken nicht wesentlich beeinträchtigt wurde, konnten wir uns unmittelbar auf proaktive Kundenkommunikation und -akquise fokussieren.

Meetings und Workshops finden bis heute noch ausschließlich über digitale Wege statt. Für unsere Gruppe, die von einem regelmäßigen, aktiven und in der Regel persönlichen Austausch zwischen Teams und Arbeitsgruppen lebt, war das sicherlich mit einer der größten Umstellungen. Innerhalb der ProCredit Gruppe herrscht in aller Regel ein reger Austausch zwischen den Teams in Frankfurt und den Banken. Zudem reisen jeden Monat mehr als hundert Mitarbeiter unserer Banken nach Fürth im Odenwald um an Workshops oder an unseren Akademieprogrammen teilzunehmen. Dieser persönliche, gruppenübergreifende Austausch hat uns über die Jahre zu einer festen Einheit geformt und wir vermissen diesen persönlichen Kontakt mit unseren Kollegen aus den Banken sehr. Gleichzeitig jedoch, hat die Tatsache, dass sich Mitarbeiter aus der Holding und den verschiedenen Banken untereinander sehr gut kennen, die nun gängige Art der Video-Kommunikation sehr vereinfacht.

Unsere Aufmerksamkeit gilt dieser Tage natürlich noch mehr als sonst der regelmäßigen Überwachung und Bewertung von Risiken, die sich aus der aktuellen Situation heraus ergeben, insbesondere natürlich Kreditausfallrisiken. Zum Schutz der Kreditmärkte wurden in allen unseren Ländern Moratoria, also gesetzlich geregelte Stundungen, verhängt – diese sind unterschiedlich gestrickt, erlauben aber im Wesentlichen Kreditnehmern Rückzahlungen von Krediten für eine bestimmte Zeit – in der Regel für 3-6 Monate - zu stoppen. Die Moratoria geben unseren Kunden, die von der Corona Pandemie stark betroffen sind, eine wichtige Atempause und wir glauben dass sich viele nach Ablauf der Frist erholen werden. Nichtsdestotrotz ist klarzustellen, dass die Moratoria bei der Steuerung von Kreditrisiken zu COVID Zeiten nur eine nachrangige Rolle spielen – viel wichtiger ist unser starker Fokus auf enge, langfristig ausgerichtete Kundenbeziehungen, der es uns über Jahre ermöglicht hat, sowohl Kreditausfälle als auch Kreditabschreibungen deutlich unter dem Marktdurchschnitt zu halten. Dieser klare Kundenfokus ist und bleibt ein zentraler Bestandteil unseres Geschäftsansatzes, da er uns dabei unterstützt, Risiken proaktiv zu adressieren und zu steuern.

Unser sorgfältig ausgewählter Kundenstamm ermöglicht uns eine individuelle, differenzierte Herangehensweise an die Situation jedes einzelnen Kunden. Unsere Geschäftskundenberater verwalten in der Regel Portfolios mit durchschnittlich 40 bis 50 Kreditkunden und tauschen sich kontinuierlich mit diesen Kunden aus. Von unseren Kunden wiederum werden wir eindeutig als Partner auf Augenhöhe angesehen, auf dessen Unterstützung sie sich verlassen können. Es ist diese Art, persönlich und individuell mit Kunden in Kontakt zu treten und danach auch zu bleiben, durch die wir glauben, uns von

anderen Banken klar abgrenzen zu können. Die Kreditvergabe ist bei uns kein Massengeschäft. Ausfallrisiken werden von unseren erfahrenen Kreditrisikoexperten auf Kundenebene bewertet und gesteuert, nicht auf Portfolioebene. In der aktuellen Lage ist das besonders wichtig, sowohl für uns als auch für unsere Kunden.

Dass wir uns relativ einfach und flexibel an die aktuellen Gegebenheiten anpassen konnten, ist eine direkte Konsequenz unseres Geschäftsmodells, das wir durch intensive Restrukturierungsmaßnahmen in den letzten Jahren neu ausgerichtet und damit auch zukunftsfähiger gestaltet haben. Das Jahr 2019 repräsentiert dabei einen wichtigen Moment unserer Entwicklung. Es ist das Jahr in dem die Maßnahmen, die wir vor vielen Jahren initiiert haben, erfolgreich abgeschlossen worden sind.

Lassen Sie uns das zum Anlass nehmen, um erneut zu verdeutlichen, was diese Maßnahmen im Detail beinhaltet haben, und wie sie unser Geschäftsmodell heute prägen. **Wir haben vor vielen Jahren angefangen, unser Kundenprofil im Kreditgeschäft neu auszurichten.** Seit 2013, haben wir über 1 Milliarde EUR an Kleinstkrediten abgebaut. Damals machten diese Kredite mit Beträgen zwischen 10,000 und 50,000 EUR über 50 % unseres Gesamtportfolios aus - heute sind es gerade mal 10 %, und sind entweder gut besicherte Immobilienkredite an Privatkunden oder Kredite an kleine Unternehmen mit einem hohen Formalisierungsgrad. Im selben Zeitraum, also seit 2013, ist unser Kreditportfolio im Bereich KMU um 2,7 Milliarden EUR gewachsen – also ein Nettowachstum von 1,7 Milliarden EUR. Bei diesen kleinen und mittelgroßen Unternehmen sehen wir ein besonders solides Risikoprofil, gekennzeichnet von wirtschaftlicher Robustheit und Transparenz, sowie der Fähigkeit, Innovation voranzutreiben und sich an volatile Marktbedingungen anzupassen. Zugleich leisten wir über jene KMU, die regional und international operieren, wachsen, und damit in unseren Märkten Arbeitsplätze schaffen, einen signifikanten Entwicklungsbeitrag.

Zweitens haben wir mit Hilfe unserer gruppeninternen Software-Firma Quipu stark in Digitalisierung investiert, indem wir digitale Plattformen für Transaktionen entwickelt und die IT Infrastruktur der Banken in Deutschland zentralisiert haben. Die Digitalisierung ist bei weitem nicht abgeschlossen – in vielen Märkten unserer Tätigkeit sind wir Vorreiter bei der Einführung von digitalen Unterschriften und Gesichtserkennungstechnologien, um in Zukunft auch Nicht-Finanztransaktionen, wie beispielsweise Kontoeröffnungen, vollständig digital ablaufen zu lassen. Wir sind in Kontakt mit verschiedenen lokalen Aufsichtsbehörden und warten auf entsprechende Gesetzesänderungen, wo diese noch ausstehen. Als unmittelbare Konsequenz aus unseren Digitalisierungsprojekten haben wir in den letzten 7 Jahren unser Netzwerk um hunderte Filialen verkleinern und unsere Mitarbeiterzahl um 60 % auf heute 3.000 reduzieren können. „Viele Banken haben in diesem Zeitraum in Digitalisierung investiert“, wird der eine oder andere behaupten. Aber seinen Kunden eine moderne Online und Mobile Banking Plattform bereitzustellen ist eine Sache – diese Kunden dann aber auch dazu zu bringen, ihre Bankgeschäfte ausschließlich über diese Kanäle abzuwickeln – insbesondere in dem Kontext der Länder, in denen wir tätig sind, in denen Bargeld und Informalität noch an der Tagesordnung stehen - ist eine ganz andere. Wir können behaupten, genau das erreicht zu haben und Bargeld - sowie andere Over-the-Counter Transaktionen vollständig aus unseren Filialen abgeschafft zu haben. In unseren Märkten sehen wir keine Banken, die Vergleichbares erreicht haben.

Wie erwartet, haben die tiefgreifenden Änderungen in unserem Geschäftsmodell die Geschäfts- und Finanzzahlen der letzten Jahre negativ beeinflusst. So wirkte sich beispielsweise der Abbau von Kleinstkrediten negativ auf unsere Marge aus und schränkte unser Gesamtwachstum über Jahre klar ein. Die Verschlinkung des Filialnetzwerks hat sich

wiederum in Abschreibungen von Sachanlagen niedergeschlagen und der Abbau von Mitarbeitern in kurzfristige Personalaufwendungen. Die konsequente Digitalisierung von Front-Office Transaktionen hat zudem zu einem Abgang von Einlagenkunden geführt, die ihre Bankgeschäfte nicht digital betreiben wollten. Das hat sich kurzfristig negativ auf Refinanzierungskosten sowie das Provisionsgeschäft ausgewirkt. Trotz all dieser Auswirkungen haben wir über die Jahre stets solide Ergebnisse erzielen können. Wir betrachten alle diese Maßnahmen nun als umgesetzt und verfügen heute über ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell, das auf der einen Seite aus einem schlanken Stamm sehr solider Geschäftskunden und auf der anderen Seite einer skalierbaren, digitalen Plattform für Privatkunden besteht. Auf dieser Basis wollen wir in Zukunft unser Portfolio weiter ausbauen und zusätzliche Erträge bei stabilen operativen Aufwendungen und Risikokosten generieren.

Neben der nun vollständigen Neuausrichtung des Geschäftsmodells wollen wir für 2019 noch zwei wichtige Erfolge hervorheben. So haben wir zum Beispiel eine bahnbrechende grüne Anleihe bei der zur Weltbank Gruppe gehörenden IFC platziert, über die das weiterhin starke Wachstum unserer grünen Kredite gefördert wird. Das grüne Portfolio zeichnet sich durch eine exzellente Portfolioqualität aus, mit einem Anteil notleidender Kredite von nur 0,6%. Dieser Geschäftsbereich hatte für uns schon immer eine wichtige Bedeutung und wir fühlen uns durch die zunehmende Debatte über Klimawandel, gerade in Folge der Pandemie, klar bestärkt. Zweitens, sind wir im vergangenen Jahr mit der Ausweitung unseres Garantierahmens mit dem Europäischen Investitionsfond um 800 Millionen EUR auf 1,6 Milliarden EUR zu einem der wichtigsten Partner des InnovFin Programms avanciert, das eben genau auf die Unterstützung jener innovativer KMU abzielt, die unseren Kernkundenstamm bilden. Diese Programme decken heute ca. 12 % unseres gesamten Kreditportfolios und liefern für unsere Gruppe wertvolle zusätzliche Absicherung und Kapitalentlastung.

Der Geschäftsverlauf im Jahr 2019 war darüber hinaus insgesamt positiv. Unsere „Hausbank für KMU“-Positionierung hat sich im Laufe des Jahres 2019 mit einem Wachstum des Kreditportfolios von 10,3 % oder 448 Millionen. EUR und einem starken Wachstum der Einlagen von KMU-Kunden weiter gefestigt. Zugleich lag das Konzernergebnis mit 54,3 Millionen EUR auf Vorjahresniveau. Das ist insbesondere vor dem Hintergrund der nunmehr abgeschlossenen Restrukturierungen bedeutend, da im Konzernergebnis für das Jahr 2019 nochmals signifikante, einmalige Restrukturierungsaufwendungen reflektiert sind – nicht zuletzt aus dem Verkauf unserer kolumbianischen Bank.

Wir fühlen uns insbesondere ermutigt von dem weiterhin starken Wachstum unseres grünen Portfolios. Etwa 30 % des Gesamtwachstums wurde in diesem Bereich erzielt, der nun ca. 17 % unseres gesamten Kreditportfolios ausmacht. Dieser Trend hat sich im ersten Quartal 2020 weiter bestätigt. Ein besonders starkes Wachstum verzeichneten wir im Bereich von Projektfinanzierungen für erneuerbare Energien, die durch langfristige, stabile Einkommensströme gekennzeichnet sind. Aber auch in der Vergabe sonstiger Kredite ist die langfristige Orientierung unseres Geschäftsmodells klar reflektiert: 72 % unseres Wachstums und 67 % unseres ausstehenden Portfolios bestehen aus längerfristigen Investitionskrediten.

Die Ziele, bzw. Prognosen die wir für das Geschäftsjahr 2019 gestellt hatten konnten wir für das **Wachstum des Kundenkreditportfolios**, für das **Konzernergebnis** und für die **Kapitalausstattung** jeweils erfüllen.

Beim **Wachstum des Kundenkreditportfolios** lagen die erzielten 10,3 % am unteren Ende der ausgegebenen Prognose von 10 – 13 %.

Das **Konzernergebnis** von 54,3 Millionen. EUR lag am oberen Ende der ausgegebenen Prognose von 48 – 55 Millionen. EUR. Zwar war das Geschäftsjahr 2019 von außerordentlich niedrigen Risikokosten geprägt, die die Ergebnisentwicklung begünstigten, allerdings sind hier wie erwähnt auch signifikante Restrukturierungsaufwendungen reflektiert. Hervorzuheben ist auch die Entwicklung des Zinsüberschusses, der zum ersten Mal, seitdem wir vor vielen Jahren den Abbau von Kleinstkrediten angestoßen hatten, wieder anstieg, und zwar um 8,3 Millionen EUR. Die Stabilisierung des Zinsüberschusses spiegelt damit den Abschluss des strategischen Rückzugs aus dem Geschäftsfeld der Kreditvergabe an Kleinstunternehmen wider.

Die **Kapitalausstattung der Gruppe** war im Geschäftsjahr stabil. Die harte Kernkapitalquote, CET1, betrug zum Jahresende 14,1 %, und lag damit komfortabel über der ausgegebenen Prognose von über 13 %.

Unser **Kostenertragsverhältnis** lag im Jahr 2019 mit 70,5 % etwas über unserer Prognose von unter 70 %, was gewisse Sonderaufwendungen aus dem Abschluss der Restrukturierungsmaßnahmen reflektiert.

Gabriel wird jetzt die Q1 Ergebnisse zusammenfassen, die wir vor ca. 2 Wochen veröffentlicht und präsentiert haben. Darüber hinaus wird er unsere Einschätzung zu den Chancen und Risiken im aktuellen Marktumfeld mit Ihnen teilen.

(Redner Gabriel Schor)

Vielen Dank Sandrine. Ich glaube sagen zu können, dass das erste Quartal ein gutes war – trotz der unmittelbaren Auswirkungen der Pandemie.

Wir konnten an die positiven Trends von 2019 anschließen – der Abschluss der Restrukturierungsmaßnahmen hat sich unmittelbar in einem soliden Anstieg operativer Profitabilität niedergeschlagen. Der operative Ertrag vor Risikovorsorge konnte bei einer stabilen Kostenbasis um fast 30 % gesteigert werden, was sich unter anderem in einem Rückgang des Kosten-Ertrags-Verhältnisses von über 5 Prozentpunkten auf unter 65% bemerkbar machte. In Hinblick auf die deutlich erhöhten Risikokosten von 57 Basispunkten, die im Wesentlichen das verschlechterte makroökonomische Umfeld in COVID-Zeiten reflektieren - erachten wir das Konzernergebnis von 13,7 Millionen. EUR mit einer Eigenkapitalrendite von 7 %, als positiv. Im Vergleich zum Vorjahresquartal hat sich das Ergebnis um 3 Millionen EUR verbessert – trotz eines Anstiegs der Risikokosten von über 4,8 Millionen EUR.

Die insgesamt sehr konservative und robuste Aufstellung der ProCredit Gruppe lässt sich durch diverse Kennzahlen deutlich zum Ausdruck bringen. Der Anteil notleidender Kredite beträgt aktuell 2,4 % und liegt somit deutlich unter dem Niveau unserer Märkte. Der Risikodeckungsgrad dieser Kredite erhöhte sich zum Ende des Quartals auf 96 % - in dieser Zahl sind keine Sicherheiten berücksichtigt. Unser konservativer Risikoansatz macht sich auch dadurch bemerkbar, dass ein Großteil unseres Portfolios mit Immobilien, Finanzgarantien oder Bargeld besichert ist. Was unsere Liquiditätslage angeht, ist zu berichten, dass es im Wesentlichen nicht viel zu berichten gibt. Wir haben seit Ausbruch der Pandemie keinen erkennbaren Druck auf unsere Einlagen feststellen können. Die Mindestliquiditätsquote LCR lag bei sehr komfortablen 181 %.

Unsere harte Kernkapitalquote (CET 1) lag Ende März bei 14,0 % - hier erwarten wir mittelfristig weitest gehende Stabilität, wobei das Portfoliowachstum stets der entscheidende Treiber sein wird. Die stabile Kapitallage der Gruppe und ihre Fähigkeit unerwartete Verluste

abzudecken, werden am besten durch die sehr solide Verschuldungsquote unterstrichen, die im März 2020 bei 10,5 % lag.

Es ist erwähnenswert, dass im Laufe der letzten Wochen Rating-Anpassungen bei vielen europäischen Banken vorgenommen wurden, die die verschlechterten Geschäftsaussichten und erhöhten Risiken aufgrund des wirtschaftlichen Abschwungs reflektieren. Wir fühlen uns darin bestärkt und in unserem konservativen Risikoansatz bestätigt, dass Fitch im April 2020 erneut die Ratings der ProCredit Holding sowie die Ratings der meisten ProCredit Banken bestätigt hat, wobei der Ratingausblick als „stabil“ beibehalten wurde.

Man stellt sich die Frage, wie diese positiven Ergebnisse der ersten Monate für das Gesamtjahr gedeutet werden können und was sie für das Gesamtjahr erwarten lassen, gerade in Hinblick auf die großen Herausforderungen, die COVID-19 an uns stellt.

Die Prognosen für die globale Wirtschaftsentwicklung im Jahr 2020 haben sich zweifellos eingetrübt und die Länder unserer Geschäftstätigkeit werden stark davon betroffen sein. Die Regierungen in ganz Ost- und Südosteuropa haben unmittelbar strenge Ausgangssperren zur Eindämmung der Ausbreitung des Virus verhängt. Für unsere Länder wird ein deutlicher Rückgang des BIP im Jahr 2020 prognostiziert, gefolgt von einer deutlichen Erholung im Jahr 2021, basierend auf der Annahme, dass die Kontrollmaßnahmen in der zweiten Hälfte des Jahres 2020 gelockert werden.

Wir sind uns dieser Risiken, die sich aus dem aktuellen Marktumfeld ergeben, deutlich bewusst. Mit gebotener Vorsicht nehmen wir zur Kenntniss, wenn von einer „V-shaped“ recovery in der zweiten Hälfte dieses Jahres gesprochen wird – dies mag im Moment das wahrscheinlichste Szenario sein, aber die Risiken von verlängerten Eindämmungsmaßnahmen, Reise- und Transportbeschränkungen oder gar durch eine zweite Welle der Epidemie sollten nicht ignoriert werden. In diesem Kontext fokussieren wir uns weiterhin auf unsere Stärken, unsere Teams und unsere Kunden und wir spüren aus dem Austausch mit den Managern unserer Banken eine gewisse Zuversicht. Wir begrüßen ihre selbstbewusste und zielgerichtete Art, die Institutionen in dieser Zeit zu führen. Es ist diese Haltung die es uns ermöglichen wird, Risiken effizient zu steuern ohne den Blick auf Chancen zu verlieren.

Und in der Tat - Wie immer in turbulenten Zeiten werden sich auch im aktuellen Marktumfeld Chancen ergeben: Wir glauben, dass bestehende und potenzielle Kunden gerade in diesem Jahr den Wert der ProCredit auch im Vergleich zu unserem Wettbewerbsumfeld sehen werden. Inmitten dieser Krise, in der soziale Gerechtigkeit und eine nachhaltige Wirtschaft stärker in den Mittelpunkt rücken werden, sind wir davon überzeugt, dass unser ethischer Geschäftsansatz, der auf positive Auswirkungen auf unsere Gesellschaften abzielt, jetzt auch aus ökonomischer Sicht klar überzeugen wird.

Wir haben ein fokussiertes und langfristige orientiertes Geschäftsmodell, das darauf ausgelegt ist, unsere Kunden durch schwierige Zeiten hindurch zu unterstützen. Die ProCredit Banken wurden explizit dafür gegründet, die nachhaltige Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen zu fördern, um letztlich Arbeitsplätze und Wohlstand zu erzeugen. Und zentral in Bezug auf diese Mission ist es, unsere Kunden in guten Zeiten in ihrem Wachstum zu begleiten, und sie in schwierigeren Zeiten nicht einfach fallen zu lassen sondern ihnen dabei zu helfen ihre Existenz zu sichern.

Wir werden dabei weiterhin einen starken Fokus auf umsichtiges Risikomanagement legen, gleichzeitig aber auch gezielt Geschäftschancen nutzen, wenn sie sich uns bieten. Bereits jetzt sehen wir, dass potenzielle Kunden an uns herantreten, da unsere konstante Servicequalität, unsere intensive Kundenkommunikation sowie der weiter bestehende Zugang zu Krediten jetzt besonders sichtbar sind.

Die Qualität und die Erfahrung unserer Mitarbeiter wird für den Umgang mit Risiken und Chancen für unsere Gruppe von zentraler Bedeutung sein. Während sich alle auf die „neue Normalität“ hoher Unsicherheit und der Kommunikation auf Distanz einstellen, sehen wir zunehmend mehr, dass das, was die Arbeitsweise der ProCredit Gruppe kennzeichnet – flache Hierarchien, eine geradlinige und direkte Art Probleme anzusprechen und gemeinsam Lösungen zu finden sowie unsere gemeinsamen Werte – einzelnen Mitarbeitern und Teams dabei hilft, in Verbindung zu bleiben und Engagement zu zeigen. Wir können uns dabei auch auf unsere langjährige Erfahrung in unseren Märkten und in der Steuerung eines volatilen Umfeldes stützen. Die meisten unserer Manager sind mit uns durch die Finanzkrise 2008/09 gegangen. Daher ist die allgemeine Zuversicht unter unseren Mitarbeitern und Managern trotz der Herausforderungen, vor denen sie stehen, nach wie vor groß. Das hilft uns, koordiniert und entschlossen voran zu gehen.

Grundsätzlich sehen wir für die Gruppe auch unter diesen schwierigen Bedingungen ein gewisses Wachstumspotenzial, insbesondere da Kunden vermehrt kurzfristige Überbrückungsfinanzierungen suchen werden. Darüber hinaus wird es einige Kunden geben, die unter den neuen Marktbedingungen expandieren, insbesondere in den Bereichen Landwirtschaft und erneuerbare Energien, in denen wir bereits stark positioniert sind. Wir sehen gerade in diesen Sektoren gute Chancen, neue Kunden zu gewinnen. In den letzten Jahren haben wir viel in Ressourcen investiert und Expertise in unseren Banken aufgebaut um auch das Wachstum unseres Portfolios erneuerbarer Energien stark vorantreiben zu können. Hier planen wir bereits in diesem Jahr gute Ergebnisse zeigen zu können. Die COVID-19 Pandemie hat unserer Gesellschaft Grenzen offenbart. In gewissem Sinne verdeutlichen die Ereignisse der letzten Wochen und Monate, wie anfällig und verwundbar unsere Ökonomien sind, wenn man deren Wirkung auf Gesundheit, Umwelt und die Gesellschaft im Allgemeinen vernachlässigt. Umso wichtiger ist es gerade als Lehre aus der Krise sich auf Nachhaltigkeit zu fokussieren um einen strukturellen Wandel voranzutreiben. Wir hoffen, dass unser ethischer Geschäftsansatz sowie unser klarer Fokus auf Nachhaltigkeit in der Post-COVID-19 Welt sichtbarer werden und auf größeren Anklang stoßen.

Wir rechnen für dieses Jahr mit einer positiven Eigenkapitalrendite, unter Berücksichtigung eines erheblichen Kreditrisikokostenpuffers, um dem gedämpften wirtschaftlichen Ausblick, den zu erwartenden Restrukturierungen von Krediten und einem gewissen Anstieg des Ausfallportfolios Rechnung zu tragen. Außerdem erwarten wir stabile operative Kosten, die vom gegenwärtigen Abschwung weitgehend unberührt bleiben werden.

Wir wollen auch in diesen Zeiten auf unsere Stärken bauen, um sicherzustellen, dass unsere Kunden und unsere Banken gestärkt aus dieser Krise hervorgehen. Wir bleiben zuversichtlich in Bezug auf die mittelfristigen Aussichten für unsere Märkte und auf die Leistungsfähigkeit der Gruppe. In diesem Zusammenhang bestätigen wir ausdrücklich unsere mittelfristigen Ziele und unser Bekenntnis zu unserer Dividendenpolitik. Unsere Empfehlung einer **Dividendenausschüttung** von 33 % des Konzerngewinns, die wir im Geschäftsbericht 2019 zum Ausdruck gebracht hatten, beruhte auf einer sorgfältigen Analyse unserer sehr soliden Kapitallage im Kontext der damals noch jungen Corona Pandemie. Vor dem Hintergrund eindringlicher Empfehlungen der Europäischen Zentralbank und der BaFin haben wir diesen

Sachverhalt Ende April nochmals intensiv mit dem Aufsichtsrat der ProCredit Holding diskutiert und nach sorgfältiger Abwägung aller relevanter Aspekte beschlossen, den Vorschlag an die Aktionäre über die Gewinnverwendung aus dem Geschäftsjahr 2019 zu verschieben und somit der Empfehlung der Aufsichtsbehörden zu folgen. Diese ist, während der Pandemie bis mindestens zum 1. Oktober 2020 keine Dividenden auszuschütten oder Aktienrückkäufe vorzunehmen. Verlässlichkeit gegenüber Aktionären ist für uns genauso wichtig wie Verlässlichkeit gegenüber unseren Kunden. Wir sehen unsere Dividendenpolitik daher als eine klare Verpflichtung gegenüber jenen, die uns ihr Vertrauen geschenkt haben und in unsere Gruppe investiert haben. Gleichzeitig müssen und werden wir aber auch in Zukunft die Empfehlungen der Regulierungsbehörden sehr sorgfältig abwägen.

Zusammenfassend können wir sagen:

Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr entscheidende Fortschritte bei der Ausrichtung unseres Geschäftsmodells erzielt, die uns bei Bewältigung der aktuellen Herausforderungen zugute kommen. Unsere mittelfristigen Ziele und Ambitionen sind klar und unverändert - wir möchten in den Ländern unserer Geschäftstätigkeit unsere Position als führende Mittelstandsbank auch oder insbesondere in der aktuellen Großwetterlage weiter festigen und uns zusätzlich als moderne Direktbank weiter etablieren. Hierfür sehen wir die Weichen gestellt. Die Pandemie wird uns in den kommenden Monaten und Quartalen vor große Herausforderungen stellen und ohne jeden Zweifel Finanz- und Geschäftsergebnisse trüben. Dennoch bestätigen wir unsere Prognosen aus dem Geschäftsbericht und sind weiter davon überzeugt, dass wir über unseren konservativen Risikoansatz, der von der Nähe zu unseren Kunden lebt, diese Krise relativ gut meistern werden und wir ihnen am Ende des Jahres ein positives Ergebnis präsentieren können.

Abschließend wollen wir unseren Mitarbeitern unsere tiefste Dankbarkeit aussprechen. Ihr großartiges Engagement über viele Jahre, und insbesondere in der aktuellen Zeit, in der viele weit über das hinausgehen, was von Ihnen erwartet werden kann, und der Rückhalt den wir durch ihre Taten und ihre Arbeitsmoral spüren, ist alles andere als selbstverständlich.

Einen besonderen Dank möchten wir an dieser Stelle auch an Herrn Jasper Snoek aussprechen, der uns über viele Jahre als Aufsichtsrat immer konstruktiv und kritisch begleitet hat und der das, wofür die Gruppe steht, zweifellos mitgeprägt hat. Gleichzeitig freuen wir uns, Herr von Knapen in unserer nächsten Aufsichtsratssitzung als neues Mitglied willkommen zu heißen. Bei der nächsten Hauptversammlung werden wir sie dann zu dritt, also zusammen mit unserem langjährigen und geschätzten Kollegen Herrn Dr. Felice im Vorstand, begrüßen.

Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danken wir für Ihr Vertrauen im vergangenen Jahr. Wir blicken mit Zuversicht in die Zukunft und hoffen sehr, dass Sie uns auch weiterhin auf diesem Weg begleiten werden.