

## **Anadi Bank überträgt Filialnetz und Großteil des KMU-Geschäfts an GRAWE Bankengruppe**

**Nächster bedeutender Schritt für die Anadi Bank im Rahmen ihrer Strategie 3.0: Abspaltung aller Filialen mit 42.000 Retailkunden, 250 KMU-Kunden und einem Kundengeschäftsvolumen von knapp EUR 1,7 Mrd. an die Bank Burgenland der GRAWE Bankengruppe. Übergabe des Geschäfts für September 2024 erwartet. Anadi CEO Christian Kubitschek: „GRAWE Bankengruppe ist der beste Partner für unser Filialnetz und den Großteil unseres KMU-Geschäfts, denn sie legt höchsten Wert auf regionale Kompetenz sowie Kunden- und Werteorientierung.“**

*Klagenfurt, 21. Dezember 2023* – Die Anadi Bank macht den nächsten bedeutenden Schritt im Rahmen ihrer Strategie 3.0: Mit heutigem Datum haben Bank Burgenland (Muttergesellschaft der GRAWE Bankengruppe) und Anadi Bank den Vertrag über die Übertragung des Filialnetzes und des Großteils des KMU-Geschäfts unterzeichnet. Die Bank Burgenland übernimmt die zehn Filialen der Anadi Bank mit fast 70 Mitarbeiter:innen, ca. 42.000 Retailkund:innen, ca. 250 KMU-Kund:innen und insgesamt knapp EUR 1,7 Mrd. Kundengeschäftsvolumen. Das Eigenkapital, die Banklizenz, rund 15.000 Kunden, ca. 160 Mitarbeiter:innen und eine Bilanzsumme von rund EUR 1,5 Mrd. verbleiben in der Anadi Bank. Das im Vorjahr unter dem Namen „Quadriga“ initiierte Projekt findet damit seinen erfolgreichen Abschluss. Nach der Transaktion wird sich die Anadi Bank auf die Geschäftsbereiche Digital Banking und Public Finance, die beide weiterhin aus dem Headquarter in Klagenfurt betreut werden, sowie auf das Corporate Geschäft, das aus ihrem Wiener Büro betreut wird, fokussieren. Das durch die Transaktion freigesetzte Kapital wird die Gesamtkapitalquote der Anadi Bank von derzeit 15,7 % auf voraussichtlich knapp 30 % anheben. Damit wird die Anadi Bank zu einer der bestkapitalisierten Banken Österreichs und der gesamten DACH Region aufsteigen und so bestens für die nächsten Schritte der Strategie 3.0 gerüstet sein.

### **Closing für September 2024 erwartet – Kund:innen werden detailliert informiert**

Die Aufsichtsbehörden wurden umfangreich über die Transaktion informiert. Nach den im Bankenbereich nötigen aufsichts- und wettbewerbsrechtlichen Genehmigungsprozessen und unter Berücksichtigung der Übertragungs- und Migrationsprozesse wird mit der Übergabe des Geschäfts („Closing“) an den neuen Eigentümer im September 2024 gerechnet. Vorerst ändert sich für die Kund:innen der Anadi Bank nichts, alle Bankgeschäfte laufen unverändert weiter, ebenso bleiben die Ansprechpartner:innen für die Kund:innen bestehen – gerade dieser Aspekt war für beide Transaktionspartner von hoher Bedeutung. Die Anadi Bank wird ihre Kund:innen in allen Geschäftsbereichen sowie die Öffentlichkeit rechtzeitig über alle Umstellungsschritte informieren, wobei beide Seiten einen besonders kundenfreundlichen Prozess gewährleisten werden. Das Management und die Kundenbetreuer:innen der Anadi Bank werden in den kommenden Tagen und Wochen den Kundengesprächen besonders viel Aufmerksamkeit widmen und auf alle Fragen der Kund:innen eingehen.

Christian Kubitschek, CEO der Anadi Bank, über die Transaktion: *„Mit der Bank Burgenland und der GRAWE Bankengruppe haben wir den besten Übernehmer für unser Filialnetz und den Großteil unseres KMU-Geschäfts gefunden. Wir geben das Geschäft in die erfahrenen Hände einer starken österreichischen Bank. Unsere Kund:innen werden bei der GRAWE Bankengruppe bestens aufgehoben und betreut sein. Ein höchst vertrauensvolles Klima mit starkem Fokus auf die Belange der Kund:innen und Mitarbeiter:innen haben die Verhandlungen geprägt. Ich kenne die große Professionalität und verbindliche Werte- und Kundenkultur der GRAWE Bankengruppe aus erster*

*Hand. Zudem sind Bank Burgenland und Anadi Bank im Hypo-Bankenverband Schwesterninstitute und nutzen mit „TiGital“ (Accenture) dieselbe Kernbankenplattform.“*

Christian Jauk, Vorstandsvorsitzender in der GRAWE Bankengruppe, meint über die Transaktion: *„Wir freuen uns, den Kundinnen und Kunden der Anadi Bank auch künftig hochwertige Betreuung vor Ort anbieten zu können. Wir glauben an das Filialgeschäft und die erfahrenen, bestens ausgebildeten und in der Region verwurzelten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die von der Anadi Bank zur GRAWE Bankengruppe wechseln werden. Mit dieser Transaktion erweitert die GRAWE Bankengruppe ihr Marktgebiet im Filial- und Firmenkundengeschäft auf Kärnten und setzt ein starkes Zeichen im Retail-Segment in ganz Österreich. Wir wollen die Erfolgsgeschichte fortsetzen, die mit dem Erwerb der Bank Burgenland durch die GRAWE im Jahr 2006 begonnen hat. Mit einer soliden Geschäftspolitik, in der die vertrauensvolle Beziehung zwischen Kunden und Berater immer im Fokus steht, hat sich die Bank Burgenland in den letzten Jahren stetig weiterentwickelt und ist heute eine der führenden Landesbanken in Österreich. Diesen Weg möchten wir als GRAWE Bankengruppe nun in Kärnten weiterführen.“*

### **Dauer der Zinswende prägte Zeitablauf und Umfang der Verhandlungen**

Die Entscheidung für die Abspaltung des Filialnetzes und des KMU-Geschäfts fiel schon im Vorjahr, noch vor Beginn der größten Zinswende seit Bestehen der EZB. Die Anadi Bank wurde von CONFIDUM Financial Management Consultants als Transaktionsberater, Binder Grösswang Rechtsanwälte als rechtlicher Berater und Ernst & Young als steuerlicher Berater bei der Transaktion begleitet.

Für die Anadi Bank waren die Identität des Übernehmers und Kriterien wie Werte- und Kundenkultur, Bilanz- und Kapitalstärke, Wachstumspläne und Mitarbeiterkonzept von großer Bedeutung. Diese Ansprüche waren neben der Zinswende die Gründe für die Streckung des ursprünglichen Zeitplans des Projekts. Nun dürfte die Zinswende ihr Ende gefunden haben, was eine Transaktion mit großer Planungssicherheit für die Anadi Bank und die GRAWE Bankengruppe möglich machte.

Die Zinswende führte darüber hinaus zu einer Fokussierung der Transaktion auf das Filial- und KMU-Geschäft. Diese Geschäftsbereiche profitieren besonders stark von Skaleneffekten (Economies-of-Scale), womit dort Größe und regionale Verbundenheit wesentliche Werttreiber sind. Die Bereiche Public Finance und Corporate Banking, welche bei der Anadi Bank verbleiben, zeichnen sich hingegen durch geringere Bedeutung von Skaleneffekten aus. Nach der Zinswende zeigen diese Geschäftsbereiche zudem ein äußerst attraktives Risiko-Ertrags-Profil. Die Anadi Bank entschied deshalb im Laufe des Transaktionsprozesses, diese beiden Bereiche zusammen mit ihrem Digitalgeschäft im Rahmen der Strategie 3.0 weiterzuentwickeln. Zum Digitalgeschäft zählen auch die mobile Vertriebskooperation Anadi Connect mit Österreichs unabhängigen Finanzdienstleister:innen sowie die Kooperation MARIE mit Österreichs Trafiken. Für die Kund:innen dieser Geschäftsbereiche wird die Übertragung des Filialnetzes und des Großteils des KMU-Geschäfts keinerlei Auswirkungen haben. Allerdings wird die Anadi Bank nach der Transaktion mit einer Kapitalquote von knapp 30 % auch für Bestandskunden noch attraktiver werden. Das Management wird sich in Zukunft noch stärker auf den Ausbau der bereits jetzt großen digitalen Kompetenz konzentrieren. Zudem bleiben die Ansprechpartner:innen für die Kund:innen und die gewohnt kurzen und verbindlichen Entscheidungswege in den Geschäftsbereichen Public Finance, Corporate Banking und Digital Banking erhalten.

### **Eine Transaktion mit Mehrwert für alle Stakeholder**

CEO Christian Kubitschek ist von den Vorteilen der Transaktion für alle Stakeholder überzeugt: *„Wir geben diese Teile unseres Geschäfts aus einer Position der Stärke heraus ab. Die Anadi Bank steht vor einem weiteren ausgezeichneten Jahr bei Erträgen und Gewinn. Die Transaktion generiert*

*Mehrwert für alle Stakeholder: Der Standort Kärnten wird durch die Transaktion weiter aufgewertet. Die Anadi Bank wird weitere attraktive Arbeitsplätze in unserer Heimatregion insbesondere im Digitalbereich schaffen. Ein sichtbares Zeichen dafür ist unsere umfangreiche Kooperation mit der Universität Klagenfurt in Bereichen wie Künstliche Intelligenz, Digitalisierung und Blockchain Technologie. Unsere Kund:innen und Mitarbeiter:innen im Filial- und KMU-Geschäft werden zu einer der besten österreichischen Bankengruppen übergehen, die höchsten Wert auf regionale Kompetenz sowie Kunden- und Werteorientierung legt. Unsere Kund:innen und Mitarbeiter:innen in den Geschäftsbereichen Public Finance, Corporate Banking und Digital Banking werden von unserer hohen Kapitalstärke und weiteren Investitionen in unsere digitale Kompetenz profitieren. Den zusätzlichen Spielraum, den uns diese Transaktion für den Ausbau unseres bestehenden Geschäfts gibt, werden wir in den kommenden Jahren im Rahmen der Strategie 3.0 mit hoher Schlagzahl nutzen“,* schließt CEO Kubitschek.

### **Über Anadi Bank**

Die Anadi Bank setzt neben den Geschäftssegmenten Retail Banking, Corporate Banking und Public Finance auf das Hauptwachstumsfeld Digital Banking. Daher baut das Institut sein digitales Angebot konsequent und mit Nachdruck aus. Am österreichischen Markt platzierte die Bank bereits erfolgreich den digitalen Konsumentenkredit und das Tablet-Based Banking, welches unter den Marken „MARIE“ (Kooperation mit Tabakfachgeschäften) und „Anadi Connect“ (Kooperation mit Finanzdienstleister:innen) angeboten wird. Am deutschen Markt hat die Anadi Bank seit ihrem Einstieg im Jahr 2021 mit dem digitalen KMU-Betriebsmittelkredit bereits umfangreiche Erfahrungen gesammelt, die sie in den kommenden Jahren zur weiteren Expansion im digitalen KMU-Kreditbereich nutzen will. Die strategische Partnerschaft mit CAPTIQ für deutsche Kammerberufler unterstreicht dieses Commitment. Die digitale DNA des Instituts wird auch im bankinternen Digital-Bereich sichtbar, in dem bereits mehr als 40 % (exklusive Filialnetz) der rund 250 Mitarbeiter:innen der Anadi Bank tätig sind. Für die rund 58.000 Kund:innen sowie als Hausbank zahlreicher Unternehmen in Handel, Industrie und Immobilien und vieler Gemeinden und Institutionen der öffentlichen Hand setzt das Institut die Vorteile von langjährigen Vertrauensbeziehungen zwischen Kund:innen und Kundenbetreuer:innen, hoher Innovationskraft, digitaler Kompetenz und schlanken Strukturen ein.