

Anadi mit massiv steigenden Gewinnen und gestrecktem Zeitplan für Verkauf des traditionellen Bankgeschäftes

- **Rekordgewinn nach 9 Monaten: EUR 11 Mio. Gewinn nach Steuern – auch in 2023 wird die Gewinndynamik weiter kräftig zulegen**
- **Anadi wird Kund:innen am Erfolg teilhaben lassen, entsprechende Produkte für das 4. Quartal in Vorbereitung**
- **Angesichts Marktumfeld und Zinswende: Verkauf des traditionellen Bankgeschäftes mit geändertem Zeitplan**
- **Digitalausbau wird forciert: weitere Produktinnovationen und Personaleinstellungen geplant**

Klagenfurt, am 12.10.2022 – Der Umbau des Geschäftsmodells und die strategische Vorbereitung auf die Zinswende machen sich für die Anadi Bank weitaus stärker bezahlt als geplant. Sowohl in den ersten neun Monaten als auch mit Blick auf das kommende Jahr verzeichnet die Bank einen massiven Gewinnschub. Sie entwickelt sich damit trotz steigender Risiken im globalen Banksektor mit hoher Dynamik. Das gewandelte Marktumfeld von Krieg, Inflation und steigenden Zinsen erfordert aber auch eine Streckung des Zeitplanes für den Verkauf des traditionellen Bankgeschäftes, an dem die Anadi Bank genauso festhält wie am massiven Ausbau des Digitalgeschäftes.

Bestes 9-Monats-Ergebnis seit Bestehen der Anadi Bank

Die Anadi Bank hat nach neun Monaten bereits ein höheres Ergebnis erzielt als jemals zuvor: Der Gewinn nach Steuern betrug ohne die Kosten für den Verkauf des traditionellen Bankgeschäftes rund EUR 11 Mio. – ein höherer operativer Wert wurde seit Bestehen des Instituts niemals erzielt. Dass dieses Rekordergebnis trotz des herausfordernden Krisenumfelds erzielt werden konnte, gründet auf fünf Faktoren:

1. **Investitionen tragen Früchte** - Die Investitionen der letzten Jahre in das digitale Geschäft und in das Filialnetz tragen nachhaltige Früchte, was sich in steigenden Erträgen niederschlägt.
2. **Strenge Risikokontrolle, geringer Risikoappetit** - Bereits vor Ausbruch des Ukraine-Kriegs wurde der Risikoappetit reduziert und der Workout-Bereich gestärkt, was zu positiven Risikokosten und – zusammen mit dem defensiven Risikoansatz – zu einem gegenüber dem Markt unterdurchschnittlichen Risikoprofil geführt hat.
3. **Hohe Effizienz, strikte Kostenkontrolle** - Aufgrund der internen Digitalisierungs- und Automatisierungsmaßnahmen der vergangenen Jahre sind Prozesse hoch effizient und die Kostenstruktur ist fest im Griff, was sich in den niedrigsten Kosten seit Bestehen der Anadi Bank widerspiegelt.
4. **Auf Zinswende vorbereitet** - Die Anadi Bank hat sich in den letzten Jahren diszipliniert und proaktiv auf eine Zinswende vorbereitet, da das Niedrigzinsniveau als nicht nachhaltig und die Ängste vor einer Deflation als unbegründet angesehen wurden; vielmehr wurde mit einem inflationären Umfeld gerechnet. Deshalb sind fast 90 % der ausgereichten Kredite variabel verzinst, womit die Anadi Bank unter den Top 50 Banken in Österreich einen der höchsten Werte aufweist.
5. **Hochverzinsliche besicherte Anleihen reifen ab** - Zudem reift nun mehr und mehr das hochverzinsliche Anleihen-Portfolio ab, das vor langer Zeit zur Refinanzierung begeben wurde. Das Portfolio war in den vergangenen Jahren eine massive Belastung für die Zinsaufwendungen und verzerrte die operative Performance der Anadi Bank über Gebühr. Während dieses Portfolio im Jahr 2019 noch mehr als 20 % der Bilanzsumme und fast 80 % der Zinsaufwendungen ausmachte, wird es sich bis Jahresende 2022 halbiert haben. Der kontinuierliche Abbau sollte bis 2025 zu 90 % abgeschlossen sein.

Die beiden letztgenannten Effekte zusammen werden ab dem 4. Quartal 2022 zu einer massiven Steigerung der Nettozinseinkünfte führen. Zum jetzigen Zeitpunkt erwartet der Vorstand für 2023 eine Erhöhung der Zinseinkünfte in einer Spanne zwischen 50 % und 70 %. Da der Vorstand für die kommenden Jahre mit einer nachhaltigen Zinswende am unteren Rand der derzeitigen Forward Rates rechnet, wird diese Ertragssteigerung als nachhaltig für die neue Mehrjahresplanung erachtet. Dies wird der Anadi Bank eine gänzlich andere Gewinn- und Investitionsdynamik verleihen als im Niedrigzinsumfeld der vergangenen Jahre.

Die Gewinnentwicklung schlägt sich auch in den Kapitalquoten nieder: So wurde die Gesamtkapitalquote in den letzten beiden Jahren organisch auf inzwischen circa 16 % erhöht, für kommendes Jahr erwartet der Vorstand eine Kapitalquote zwischen 16 % und 17 %, was weit über den regulatorischen Anforderungen liegt. *„Unser Geschäft entwickelt sich prächtig und sogar noch weit besser als erwartet“*, sagt Anadi CEO Christian Kubitschek.

Kund:innen werden am Erfolg beteiligt – Loyalität und Fairness in Zeiten von Inflation und Unsicherheit

Die Anadi Bank wird ihre Kund:innen am Erfolg teilhaben lassen. So werden im 4. Quartal 2022, beginnend mit der Weltsparwoche, entsprechende Produkte und Preisgestaltungen ausgerollt werden. Hierbei wird auch die Loyalität von Kund:innen besonders berücksichtigt werden, ohne die der nachhaltige Erfolg der Bank nicht möglich wäre. Gerade in Zeiten von Inflation und von Unsicherheit geprägten Rahmenbedingungen setzt die Anadi Bank damit bewusst ein Zeichen von Loyalität und Fairness gegenüber ihren Kund:innen.

Angepasster Zeitplan für den Verkauf des traditionellen Bankgeschäfts

Geschwindigkeit und Ausmaß der Zinswende sowie das Krisenumfeld haben Auswirkungen auf den Zeitplan für den Verkaufsprozess für das traditionelle Bankgeschäft der Anadi Bank. Das Institut hatte den Verkaufsprozess Anfang Juni gestartet. Die Anadi Bank legte von Beginn an höchsten Wert auf einen beiderseits fairen Verkaufspreis sowie eine nachhaltige und positive Auswirkung der Transaktion auf seine Kund:innen, Mitarbeiter:innen und den Standort Österreich. Zwei gegenläufige Faktoren veranlassen die Anadi Bank nun dazu, den Verkaufsprozess zeitlich anzupassen:

- **Von Unsicherheiten geprägtes Umfeld** - Die Auswirkungen des Krieges in der Ukraine, die höchste Inflation seit 70 Jahren, die Energiekrise und Rezessionsängste wirken sich auf den Spielraum für Übernahmen aus, umso mehr als die Unsicherheit vor dem kommenden Winter derzeit sehr hoch ist. Dadurch wird der Abschluss einer solchen Transaktion vor dem Frühjahr 2023 als nicht erstrebenswert eingeschätzt.
- **Gewinndynamik im traditionellen Bankgeschäft** - Trotz des herausfordernden Umfelds wird die Anadi Bank massiv steigende Gewinne verzeichnen. Diese Gewinnsteigerungen sind allerdings höher als zu Beginn des Verkaufsprozesses zu erwarten war, da auch die Zinswende rascher und nachdrücklicher ausfällt als zu Beginn des Verkaufsprozesses absehbar.

Damit liefert das Umfeld zwei gegenläufige Dynamiken, die zu einer Streckung des Zeitplans für den Verkaufsprozess führen: Der Vorstand geht derzeit davon aus, dass sich viele Planungsunsicherheiten nach dem Winter hinreichend gelegt haben werden. Faktoren wie Ukrainekrieg, die Energiekrise und das inflationäre bzw. stagflationäre Umfeld und deren konkrete Auswirkungen auf die Bankenlandschaft werden dann besser einzuschätzen sein. Zudem werden sich auf dem Weg dahin die nachhaltigen Ertragssteigerungen der Anadi Bank sichtbar manifestieren. Beides zusammen sollte im Frühjahr 2023, nach Abschluss der Bilanzsaison 2022, einen guten Nährboden für eine Transaktion über das traditionelle Bankgeschäft der Anadi Bank bieten, welche mit umsichtiger Hand zu einem fairen Verkaufspreis durchgeführt wird.

Gewinndynamik wird zur digitalen Roadmap genutzt

„Aufgrund unserer hervorragenden Gewinn- und Kapitallage sind wir unter keinem Zeitdruck und werden die zusätzlichen Gewinnsteigerungen für eine Erhöhung unseres Investitionstempos in unsere digitale Roadmap nutzen und unsere digitalen Expansionspläne im vollen Umfang verfolgen“, so Kubitschek. Bereits jetzt arbeiten 40 % der Mitarbeiter:innen (exklusive Filialnetz) im digitalen Geschäft. Die Anadi Bank wird weiterhin neue Mitarbeiter:innen einstellen und parallel dazu Mitarbeiter:innen aus dem traditionellen Banking in den digitalen Bereich hin entwickeln. *„Wir sind von den enormen Wachstumsperspektiven im digitalen Banking überzeugt und werden unsere Gewinndynamik nutzen, diese Wachstumsperspektiven mit hohem Tempo umzusetzen“,* sagt Kubitschek.

Über Anadi Bank

Die Anadi Bank bietet mit den Geschäftssegmenten Retail Banking, Corporate Banking, Public Finance und Digital Banking persönliche Kundenbetreuung über einen Multi-Channel-Ansatz mit 10 Filialen in Kärnten und einem Team von Customer Care Agents. Zudem setzt die Anadi Bank auf einfach zu nutzende digitale Services und entwickelt dazu ihr Portfolio zu einem Top Online-Banking Angebot für den deutschsprachigen Raum: Zuletzt mit dem Launch eines digitalen KMU-Kredits im Zuge der Expansion nach Deutschland sowie mit dem Start der Tablet-basierten mobilen Vertriebskooperation mit Österreichs Finanzdienstleister:innen unter der Marke „Anadi Connect“ und der einzigartigen Vertriebskooperation unter der Marke MARIE, durch die Bankdienstleistungen in die Trafik kommen. Die digitale DNA des Instituts wird im bankinternen Digital-Bereich sichtbar, in dem bereits ca. 40 % (exklusive Filialnetz) der insgesamt 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 einer Vielzahl von Gemeinden und Institutionen der öffentlichen Hand setzt das Institut gezielt die Vorteile von langjährig gewachsenen Vertrauensbeziehungen zwischen Kund:innen und Kundenbetreuer:innen, hoher Innovationskraft, digitaler Kompetenz und schlanken Strukturen ein.