

Presseinformation

Anadi Bank auf dem Weg zur reinen Digitalbank

- **Verkauf des traditionellen Bankgeschäfts über Bieterverfahren, um Potential voll zu heben**
- **Anadi Bank wird „FinTech mit Vollbank-DNA“**
- **Großes Kaufinteresse erwartet; CEO Kubitschek: „*Unser traditionelles Bankgeschäft ist ertragsstark, stabil und wird von der Zinswende substanziell profitieren.*“**
- **Bankinternes FinTech wird zur hoch kapitalisierten und wachstumsstarken Digitalbank ausgebaut: Fokus auf moderne Bankdienstleistungen, Banking-as-a-Service und Tablet-basiertes Banking**

Klagenfurt, am 8. Juni 2022 – Die Anadi Bank wandelt sich zur reinen Digitalbank – einem FinTech mit umfassender Vollbankstruktur. Daher wird die Anadi Bank einen Verkaufsprozess in Form eines strukturierten Bieterverfahrens für das traditionelle Bankgeschäft mit den Bereichen Retail Banking, Corporate Banking und Public Finance starten. Das Eigenkapital, die Banklizenz, rund 10.000 Kunden und eine Bilanzsumme von rund EUR 500 Mio. verbleiben in der Digitalbank. „Unser traditionelles Bankgeschäft hat sich seit dem erfolgreichen Turnaround stark entwickelt. Gleichzeitig bietet sich unserem internen FinTech enormes Marktpotenzial. Unser traditionelles Bankgeschäft werden wir daher in neue Hände übergeben, um uns voll auf unsere digitale Geschäftsstrategie zu konzentrieren. Wir werden die Anadi Bank als innovative und skalierbare Digitalbank im deutschsprachigen Raum etablieren“, sagt CEO Christian Kubitschek über den strategischen Schritt und ergänzt: „Von der Vollbank mit FinTech-DNA werden wir nun zum FinTech mit Vollbank-DNA“. Im Rahmen des Verkaufsprozesses verbleiben mindestens 100 der zurzeit 230 Arbeitsplätze (FTE) bei der Digitalbank. Mindestens 70 Arbeitsplätze werden vom Käufer übernommen. Die Übernahme von weiteren Beschäftigten durch den Käufer wird aufgrund der äußerst effizienten Kostenstruktur und Prozesse der Anadi Bank begünstigt und im Zuge der Verhandlungen konkretisiert. Sollten dennoch Arbeitsplätze abgebaut werden müssen, kündigt CEO Christian Kubitschek Verhandlungen mit dem Betriebsrat über einen fairen und ausgewogenen Sozialplan an.

Großer Appetit des Markts auf das ertragsstarke traditionelle Bankgeschäft

Zum Verkauf stehen rund 50.000 oftmals langjährige Kundenbeziehungen und eine Bilanzsumme von rund EUR 2,2 Mrd. bei sehr geringen Risikokosten und attraktiven Margen. Im traditionellen Geschäft hat die Anadi Bank zuletzt dynamisch zugelegt: Mit einem prognostizierten Halbjahresergebnis 2022 von fast EUR 5 Mio. wird das Jahresergebnis 2021 bereits mehr als vervierfacht. Die Hochrechnung für das Gesamtjahr 2022 ergibt bei gleichbleibendem Zinsumfeld einen Nachsteuergewinn von bis zu EUR 12 Mio. Auch die Kapitalquoten steigen weiter (Gesamtkapitalquote April 2022: 16,0 % inklusive Viermonats-Ergebnis 2022; von 14,9 % per 31.12.2021). Außerdem reifen in den nächsten Jahren von der Bank in der Vergangenheit begebene besicherte Anleihen ab – allein heuer würde das Jahresergebnis ohne diese abreifenden Anleihen um rund EUR 8 Mio. höher liegen. Das Management der Bank erwartet daher großes Interesse im Bieterverfahren. „Die Kapitalkennzahlen sind stark und unser Portfolio ist äußerst solide und resilient. Schon jetzt sehen wir stetig steigende Erträge. Darüber hinaus sind wir hervorragend für die Zinswende

positioniert. Wir stehen vor einem Wettbewerb etablierter Bieter für unser traditionelles Bankgeschäft“, erklärt CEO Kubitschek.

Ablauf der Transaktion

Die Anadi Bank wird im Bieterverfahren von der CONFIDUM Financial Management Consultants AG begleitet. Das Bieterverfahren wird nunmehr mit dem Versand eines Teasers und verbindlicher Verfahrensregeln an eine ausgewählte Anzahl heimischer Banken eröffnet. Interessierten Bietern wird danach ein Informationsmemorandum zur Verfügung gestellt. Die Frist für indikative Angebote läuft bis Ende Juli 2022. Im Anschluss daran werden der Bieterkreis verkleinert und verbindliche Angebote nach einer Due Diligence-Phase eingeholt. Das Signing der Transaktion wird für das dritte Quartal 2022 angestrebt. Die Transaktion und Neuausrichtung bedürfen noch der üblichen regulatorischen Genehmigungen, einschließlich Gremialzustimmungen und Zustimmung der Aufsichtsbehörde.

Digitalbank mit internationalem Rollout

Die Anadi Bank verfügt über eine hochwertige und skalierbare Plattform mit robusten End-to-End-Prozessen, welche nun als Motor für ein beschleunigtes digitales Wachstum dienen wird. Das bankinterne FinTech wird auf dieser Plattform zur hoch kapitalisierten und wachstumsstarken Digitalbank ausgebaut, welche moderne Bankdienstleistungen sowie Banking-as-a-Service-Modelle auch über die österreichischen Landesgrenzen hinaus anbieten wird. Die Digitalbank wird das gesamte digitale Kundenportfolio der Bank umfassen, ebenso wie die innovative Kooperation MARIE mit Österreichs Trafiken. Diese Kooperation ist ein Beispiel, wie über das sogenannte Tablet-basierte Banking skalier- und multiplizierbares Wachstum einfach erreicht werden kann. Auch der digitale Konsumentenkredit und die hochautomatisierten KMU-Finanzierungen für den deutschen Mittelstand werden weiter ausgebaut. CEO Kubitschek: *„Die Anadi Bank wird ihre hohe Kreditkompetenz in der digitalen Welt nun im vollen Umfang ausspielen“.*

Ein Impuls für den Wirtschaftsstandort Kärnten

Neben den Kund:innen wird auch der Wirtschaftsstandort Kärnten von der digitalen Wachstumsstrategie profitieren. *„Wir erweitern am Standort Klagenfurt unsere Digitalbank mit großer Wachstumsdynamik, die in die DACH-Region ausstrahlt. Diese Entwicklung wird sich auch positiv auf den Wirtschaftsstandort Kärnten auswirken. Schon in den vergangenen beiden Jahren haben wir fast 100 digitale Banking-Jobs in Kärnten geschaffen. Diese Dynamik wird über die Zeit zusätzliche Arbeitsplätze im FinTech entstehen lassen. Ich bin überzeugt, dass wir aus Österreich heraus eine für die DACH-Region einzigartige Erfolgsgeschichte als FinTech mit Vollbank-DNA und Kreditkompetenz schreiben werden“*, fasst CEO Christian Kubitschek zusammen.

Über Anadi Bank

Die Anadi Bank ist eine österreichische Hybridbank mit den Geschäftssegmenten Retail Banking, Digital Banking, Corporate Banking und Public Finance. Mit ihrem einzigartigen Leistungsversprechen fordert die Anadi Bank traditionelle Bankmodelle heraus: Einerseits bietet sie persönliche Kundenbetreuung über einen Multi-Channel-Ansatz mit 11 Filialen in Kärnten und Wien und einem Team von Customer Care Agents. Andererseits setzt die Anadi Bank auf einfach zu nützende 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 einer einzigartigen

Vertriebskooperation unter der Marke MARIE, durch die Bankdienstleistungen in die Trafik kommen. Die digitale DNA des Instituts wird im bankinternen FinTech 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 die Vorteile seiner schlanken Struktur und hohen Entscheidungsgeschwindigkeit gezielt ein.