



ProCredit
H O L D I N G

Borislav Kostadinov
Mitglied des Vorstands
ProCredit General Partner AG

Hauptversammlung

Frankfurt am Main, 23. Mai 2018

-Es gilt das gesprochene Wort-

Sehr geehrte Damen und Herren, willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung der ProCredit Holding.

Danke, dass Sie uns heute hier in Frankfurt besuchen. Im Namen des Vorstands der ProCredit General Partner, der persönlich haftenden Gesellschafterin der ProCredit Holding, begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer zweiten ordentlichen Hauptversammlung seit unserer Notierung im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse im Dezember 2016. Wir freuen uns, Sie hier zu sehen und über Ihr Interesse an unserem besonderen Geschäftsmodell. Wir freuen uns sehr auf eine lebhaftige Diskussion heute - auf der Bühne und im gesamten Veranstaltungsbereich - und auf eine für alle Seiten bereichernde Hauptversammlung.

In den nächsten 20-25 Minuten möchte ich die Gelegenheit nutzen um:

1. die ProCredit Holding und die ProCredit Gruppe vorzustellen,
2. die wichtigsten Highlights des Geschäftsjahres 2017 zu erläutern,
3. die Entwicklung im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2018 zu beschreiben und
4. die strategischen Ziele unserer Gruppe sowie den Ausblick auf das Geschäftsjahr 2018 darzulegen.

Doch möchte ich damit beginnen, ein Jubiläum zu würdigen. Vor genau 50 Jahren ging eine kulturelle und soziale Revolution durch Europa. Dies ist weder die Zeit noch der Ort, um über die Besonderheiten des Mai 1968 zu diskutieren, denn es ist in diesen Tagen bereits viel über die Rolle und den Einfluss der Achtundsechziger in Europa geschrieben und gesagt worden. Aber ich möchte darauf hinweisen, dass viele der Ideen dieser Zeit auch heute noch in den Grundwerten unserer Gruppe verankert sind und im Geiste dessen, was wir "verantwortungsbewusstes Banking" nennen. Und ich betrachte es als Ehre, dass sowohl mein fast 20-jähriges Berufsleben als auch das Unternehmen, in dem ich tätig bin, von einem Achtundsechziger geprägt wurden, Dr. C.-P. Zeitinger, der Spiritus Rector und die Inspiration hinter ProCredit.

Gerade in diesem Jahr halte ich es für wichtiger denn je, die Prinzipien, die hinter unserem Bankgeschäft stehen, zu betonen: vor allem unser Wunsch nach Transparenz - mit wem wollen wir Geschäfte machen und mit wem nicht? Ein Ausdruck unserer nicht verhandelbaren Prinzipien ist unsere Ausschlussliste, die klar definiert, mit welchen Branchen wir nicht zusammenarbeiten werden. Auch wenn viele unserer Wettbewerber den derzeitigen Boom der Rüstungsindustrie in Osteuropa als eine verlockende Chance ansehen, lehnen wir es weiterhin ab, uns in Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen dieser Branche zu engagieren. Ebenso wissen Unternehmen, die sich in dubiosen Praktiken, die nach Geldwäsche riechen, engagieren, dass sie bei ProCredit nicht willkommen sind. Der unbestreitbare Nebeneffekt, diesen moralischen und ethischen Standards treu zu bleiben, ist ein Kreditportfolio, dessen Qualität herausragend ist und um das uns die Konkurrenz beneidet.

[Teil 1]

Für diejenigen unter Ihnen, die uns noch nicht so gut kennen, möchte ich die ProCredit Gruppe kurz beschreiben und erläutern, wer wir sind, was uns als Gruppe antreibt und wofür wir stehen.

Die ProCredit-Gruppe ist eine internationale Gruppe von Geschäftsbanken mit 12 Banken in Schwellen- und Entwicklungsländern sowie einer in Deutschland tätigen Bank. Insgesamt beschäftigten wir zum Jahresende 3.328 Mitarbeiter. Durch unser Geschäftsmodell, transparente und verantwortungsvolle Bankdienstleistungen für den Mittelstand anzubieten, verfolgen wir einen dualen Ansatz: Erstens wollen wir einen Beitrag zur wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Entwicklung in den Ländern leisten, in denen wir tätig sind. Gleichzeitig wollen wir für Sie - unsere geschätzten Aktionäre - solide Ergebnisse und einen nachhaltigen Return on Investment zu erzielen. Ja, wir wollen einen angemessenen Gewinn erzielen - aber nicht um jeden Preis, nicht durch Kompromisse bei unseren ethischen Grundsätzen. Es ist dieser duale Ansatz, der uns auszeichnet und uns aus meiner Sicht in der Finanzwelt einzigartig macht.

Unser oberstes Ziel ist es, das Wachstum in den Ländern, in denen wir tätig sind, zu fördern, und was wir insbesondere unter Wachstum verstehen, ist Wirtschaftswachstum, das auf ethischen, ökologischen und sozialen Überlegungen beruht. Sie werden sich möglicherweise fragen, warum wir uns dabei auf den Mittelstand konzentrieren? Kleine und mittlere Unternehmen (KMU), der Mittelstand, bilden aus unserer Sicht das Rückgrat einer Wirtschaft, schaffen Arbeitsplätze und Stabilität und schaffen damit eine aufstrebende Mittelschicht, die wiederum nicht nur ein Motor für Wohlstand und wirtschaftliche Stabilität, sondern auch eine Voraussetzung für demokratische Entwicklungen ist. Kredite für KMU machen heute 91% unseres Bruttoportfolios aus.

Der regionale Fokus der Gruppe liegt auf Südost- und Osteuropa, denn hier sehen wir das größte Potenzial für unser Geschäftsmodell. Nachdem der formelle Teil des Treffens vorbei ist, lade ich Sie ein, ein paar Minuten mit unseren Kollegen aus den regionalen Banken zu verbringen. Hier sind heute Vertreter der ProCredit Banken in Bulgarien, Kosovo, Mazedonien, Rumänien, Serbien, Georgien und der Ukraine anwesend. Sie werden im Foyer sein und gerne Ihre Fragen beantworten und die Besonderheiten der KMU-Kreditvergabe in ihren Ländern erläutern.

Die ProCredit Banken konnten sich als bevorzugter Finanzberater und Anbieter von Finanzdienstleistungen für KMU in der Region etablieren. Mit dem Begriff "Hausbank" bezeichnen wir diese vertrauensvolle, langfristige Geschäftsbeziehung, in der wir die wichtigste Bank und in vielen Fällen sogar die einzige Bank der Unternehmen sind. Wir bieten nicht nur das gesamte Spektrum an Unternehmenskrediten und Kontodienstleistungen wie E-Banking, Bankkarten und Zahlungsverkehr im In- und Ausland, sondern auch professionelle Beratung in den Bereichen Liquiditätsmanagement, Rechnungswesen und Berichtswesen. Zu unseren zusätzlichen Dienstleistungen für KMU zählen das Dokumentengeschäft und die Handelsfinanzierung, sowie für den Privathaushalt ein Angebot an Spar- und anderen privaten Bank-Dienstleistungen.

Die ProCredit Bank Deutschland spielt für den Konzern eine zentrale Rolle: Sie fungiert als Korrespondenzbank für den internationalen Zahlungsverkehr und steuert die Bereiche Treasury und Refinanzierung des Konzerns.

Der Konzern gliedert seine Geschäftstätigkeit in vier regionale Segmente: Südosteuropa, Osteuropa, Südamerika und Deutschland.

Das Segment Südosteuropa

besteht aus 7 Banken in Balkanländern (Albanien, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Kosovo, Mazedonien, Rumänien und Serbien).

Osteuropa

besteht aus 3 Banken. Mit Moldawien und der Ukraine sind zwei Banken in Ländern der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) angesiedelt, während die dritte Bank in Georgien, einem ehemaligen Mitglied der GUS, sitzt.

Südamerika

umfasst 2 Banken (Kolumbien und Ecuador).

Das Segment Deutschland

besteht aus der ProCredit Bank Deutschland (auf die rund 12% der Aktiva der Konzernbanken entfallen), der ProCredit Holding, Quipu und der internationalen ProCredit Academy (Fürth).

[Teil 2]

Ich möchte nun die für die ProCredit Gruppe wichtigsten Entwicklungen des vergangenen Geschäftsjahres vorstellen und die Geschäftsergebnisse des Jahres 2017 erläutern.

Wie viele von Ihnen bereits wissen, durchlief ProCredit in den letzten Jahren einen tiefgreifenden Prozess der Umstrukturierung. Wir haben unseren Fokus auf die Kunden mit dem größten Entwicklungspotenzial geschärft, was eine Straffung unserer Abläufe auf allen Ebenen nach sich zog. Wir haben eine Reihe von Banken verkauft, aber unsere Präsenz in den Ländern, in denen unsere Kernkundenbasis stark ist, beibehalten und, wo möglich, ausgebaut. Wir haben unser Filialnetz gestrafft und gleichzeitig das Angebot und die Leistungsfähigkeit unserer digitalen Kanäle erweitert. Darüber hinaus haben wir die Mitarbeiterzahl reduziert und gleichzeitig stark in Qualität statt Quantität investiert. Ich bin sehr stolz darauf, dass dieser Umstrukturierungsprozess weitgehend abgeschlossen ist und das Jahr 2017 als das letzte Transformationsjahr betrachtet werden kann.

Durch die Fokussierung auf weniger, doch leistungsstärkere Kunden mit großem Geschäftspotenzial konnten wir die Anzahl der von uns betriebenen Filialen stark reduzieren, was im vergangenen Jahr besonders deutlich wurde. Allein im Jahr 2017 wurde die Zahl der Filialen und Servicestellen von 291 auf 118 mehr als halbiert. Trotz dieses Infrastrukturabbaus

ist es uns gelungen, unser Geschäft auszubauen, weil wir in hochkompetente Mitarbeiter sowie effiziente, benutzerfreundliche, kartenbasierte und elektronische Kanäle investiert haben. Dabei haben wir enorm davon profitiert, einen eigenen IT-Dienstleister zu den Konzernunternehmen zählen zu können. Quipu hat uns bei der Modernisierung unseres Internet- und Mobile-Banking-Angebots unterstützt, wodurch wir das Direct Banking konzernweit umsetzen konnten. Indem wir uns in 2017 auf die Förderung unserer Direct Banking Dienstleistungen konzentrierten, haben wir bedeutende Fortschritte bei der *Verlagerung* unseres Privatkundengeschäfts von den physischen Servicepunkten auf den Online- und Telefonsupport erzielt. Durch den intelligenten Einsatz von automatisierten Kanälen wurden Bargeldtransaktionen auf ein absolutes Minimum reduziert.

Während unsere mittelständischen Stammkunden deutlich vom digitalen Banking profitieren, möchte ich darauf hinweisen, dass das Direct Banking auch in unserer Privatkundenstrategie eine wichtige Rolle spielt. Einlagen von Privatkunden sind eine wichtige Finanzierungsquelle für unser KMU-Kreditgeschäft, und 2017 haben wir uns gruppenweit bemüht, diese Ressource besser zu nutzen. Unsere Zielgruppe sind Privatkunden mit mittlerem und gehobenem Einkommen, insbesondere Unternehmer und deren soziales Umfeld, sowie Empfänger überdurchschnittlicher Gehälter und andere Privatpersonen, die den Komfort von Direct Banking-Dienstleistungen schätzen.

Unser komplett überarbeitetes Leistungspaket für Privatkunden ist auf Onlineservices fokussiert und umfasst ein attraktives Angebot an integrierten Dienstleistungen rund um das Girokonto. Dieser einfache, intuitive E-Banking-Ansatz unterscheidet sich deutlich von dem, was in unseren Märkten üblicherweise an Dienstleistungen für Privatkunden erhältlich ist. Gleichzeitig haben wir eine neue Gebührenstruktur eingeführt, die unserer Meinung nach mehr Transparenz und Vorhersehbarkeit der Kosten für Bankgeschäfte bringt. Die Kunden zahlen in der Regel eine einzige monatliche Pauschalgebühr, die fast alle ihre Transaktionen abdeckt. Ziel all dieser Maßnahmen ist es, das Leben unserer zukunftsorientierten Zielkunden zu vereinfachen, und wir freuen uns sehr über das sehr positive Feedback, das wir bisher von unseren Kunden erhalten haben.

Der aktuelle Fokus liegt vor allem auf der Gewinnung neuer Zielprivatkunden, verbunden mit Marketinginitiativen zur Stärkung unserer neuen Positionierung. Diese Bemühungen werden intensiviert, sobald wir ab voraussichtlich Juni 2018 den vollen mobilen Zugang zu den meisten unserer Dienstleistungen für Privatkunden anbieten können.

Es ist wichtig, die Schlüsselrolle unserer Mitarbeiter bei all diesen Entwicklungen hervorzuheben. Unser Geschäftsmodell und insbesondere unsere jüngste Neuausrichtung auf Mittelständler mit großem Geschäftspotenzial und Privatkunden könnte ohne talentierte, sachkundige und engagierte Mitarbeiter nicht funktionieren. Während einige Banken bestrebt sind, Massengeschäfte durch die Anwendung von Algorithmen und Data-Mining auf einem abstrakten Markt zu generieren, setzen wir stattdessen auf den Aufbau von Beziehungen zu unseren sorgfältig ausgewählten Kunden. Anstatt zu versuchen, die Kunden in standardisierte Kategorien einzuordnen, nehmen sich unsere hochqualifizierten Geschäftskundenberater die

Zeit, die individuellen Merkmale jedes einzelnen KMUs kennenzulernen und Dienstleistungen anzubieten, die ihren tatsächlichen Bedürfnissen entsprechen.

Deshalb messen wir der Personalgewinnung und Ausbildung eine so große Bedeutung zu. So ist die Mitarbeiterzahl zwar gesunken, aber die Qualität und Effizienz unserer Mitarbeiter ist stetig gestiegen. Allein im Jahr 2017 haben wir in durchschnittlich 17,8 Schulungstage pro Mitarbeiter investiert - ein finanzielles Engagement von mindestens 6,9 Millionen Euro. Selbstverständlich haben alle unsere Banken sehr strenge Risikomanagementmechanismen implementiert, aber wir sollten nicht vergessen, dass das erste Sicherungsnetz das Fachwissen der Mitarbeiter ist und ihre Fähigkeit, Chancen und Risiken richtig einzuschätzen.

Das unermüdliche Streben nach mehr Effizienz wird dazu beitragen, die Stabilität der Gruppe zu sichern und ihre Widerstandsfähigkeit gegenüber Faktoren, die außerhalb unserer Kontrolle liegen - wie zum Beispiel Wechselkursschwankungen und politische Volatilität - zu stärken. Dies ist besonders wichtig im aktuellen Umfeld, in dem niedrige Zinsen die Rentabilität der Banken belasten. Was mich zu meinem nächsten Thema bringt:

Lassen Sie uns nun aus wirtschaftlicher Sicht auf das Geschäftsjahr 2017 zurückblicken.

Die ProCredit Holding weist für das Jahr 2017 einen Konzerngewinn von 48,1 Mio. Euro aus, der um knapp 13 Mio. Euro unter dem des Jahres 2016 liegt. Die Differenz ist im Wesentlichen auf unsere nicht fortgeführten Aktivitäten zurückzuführen. Der Verkauf unserer Banken in Nicaragua und El Salvador im Jahr 2017 hatte einen deutlich geringeren positiven Einfluss als der Verkauf unserer Bank in Bolivien im Jahr 2016.

Daher ist es aufschlussreicher, sich auf das Ergebnis aus den fortgeführten Geschäftsbereichen zu konzentrieren, das mit 46,4 Mio. Euro auf dem Niveau des Jahres 2016 liegt. Alles in allem sehen wir dies als sehr positiv an, denn 2017 war für uns ein Jahr des Umbruchs, in dem wir große Anstrengungen unternommen haben, unser Filialnetz signifikant zu restrukturieren und den Automatisierungsgrad im gesamten Konzern deutlich zu erhöhen. Diese Maßnahmen werden mittelfristig zu einer Steigerung der operativen Effizienz führen, hatten aber im Jahr 2017 einen deutlichen negativen Einmaleffekt auf unsere Finanzkennzahlen. Dennoch haben wir auch in einem weiterhin herausfordernden Umfeld mit sinkenden Zinsmargen Widerstandsfähigkeit und Solidität bewiesen und sind stolz darauf, dass wir dem Sturm gewachsen sind.

Der Brutto-Kreditbestand im Segment der Kredite über 30.000 Euro ist deutlich gewachsen. Sie erinnern sich vielleicht aus der letztjährigen Hauptversammlung, dass wir in diesem Segment im Jahr 2016 ein Wachstum von 13% verzeichnen konnten. Im Jahr 2017 konnten wir hier um 17,8% und somit noch stärker wachsen. Während die ursprüngliche Prognose für 2017 bei 10% lag, gab es zur Jahresmitte deutliche Anzeichen dafür, dass dies eine zu niedrige Schätzung war. Der Vorstand hatte daher beschlossen, die Wachstumsprognose für dieses Segment auf "über 10%" anzuheben. Im Nachhinein erwies sich diese Anpassung als richtig und verantwortungsvoll. Wir betrachten das deutliche Wachstum in unserem Zielsegment als

großen Erfolg und sehen darin eine Bestätigung unserer strategischen Ausrichtung auf den dynamischen Mittelstand.

Der zielgerichtete, konzernweite Schwerpunkt auf der Kreditvergabe an solide, tragfähige und vielversprechende KMU wurde von einer interessanten Beobachtung begleitet: Es stellte sich heraus, dass dieser Ansatz ein starkes Wachstum der Kredite über 50.000 Euro bewirkte, während der Bestand an kleineren Krediten weiter schrumpfte. Aufgrund dieser Beobachtung entschieden wir, unseren Fokus neu zu definieren: Ab sofort betrachten wir Kredite über 50.000 Euro als unser Kernsegment. Die kontinuierliche Fokussierung auf dieses Kreditsegment erweist sich als Schlüssel für eine höhere Portfolioqualität, ein stärkeres Portfoliowachstum und eine effizientere Kostenstruktur. Ich möchte an dieser Stelle kurz darauf hinweisen, dass es ab dem laufenden Geschäftsjahr zu einer Änderung in der Berichterstattung über unsere Wachstumsziele kommen wird. Wir werden nicht mehr einzelne Wachstumsraten pro Segment prognostizieren, sondern nur noch das Wachstum des gesamten Bruttokreditportfolios in einer Zahl ausweisen.

Das Netto-Wachstum des gesamten Kreditportfolios wurde zunächst zwischen 5 % und 8 % prognostiziert. Tatsächlich war das Ergebnis für 2017 eine Wachstumsrate von genau 8%, was, verglichen mit dem Wachstum von 2,4% im Jahr 2016, ein äußerst befriedigendes Ergebnis ist, insbesondere wenn man bedenkt, dass es angesichts signifikanter negativer Wechselkurseffekte erreicht wurde. Und warum soll ich es nicht deutlich sagen: Wir sind stolz auf diese Leistung.

Im Sinne unseres geradlinigen Konzepts der Mittelstandsfinanzierung ist die Struktur unserer Verbindlichkeiten und unseres Eigenkapitals einfach und stabil. Unsere Hauptfinanzierungsquelle sind seit jeher Kundeneinlagen. Unabhängig davon, dass wir unser Filialnetz im vergangenen Jahr halbiert haben, stiegen die Kundeneinlagen sogar um fast 100 Millionen Euro. Wie bereits eingangs erwähnt, wurden unsere Bemühungen zur Straffung und Automatisierung unserer Bankinfrastruktur von der Entwicklung eines umfassenden Dienstleistungsangebots auf der Basis elektronischer Bankkanäle begleitet, das Privatkunden der breiteren Mittelschicht in unseren Ländern anspricht. Als wir diesen wichtigen Schritt in Richtung einer digitalen Bank für Standardtransaktionen unternahmen, beobachteten wir einen Abfluss vieler kleinvolumiger Einlagen von Privatkunden. Im Jahr 2017 wurde dieser Abfluss durch Einlagen von Unternehmen mehr als ausgeglichen. Für die Zukunft erwarten wir zunehmend Einlagen von neu gewonnenen Privatkunden mit mittlerem Einkommen, auf deren Bedürfnisse unser neues Dienstleistungsangebot zugeschnitten ist.

Die Einführung unseres neuen Dienstleistungsangebots führte zu einem Anstieg der Provisionserträge um fast 3 Mio. Euro. Unsere Effizienzmaßnahmen sind inzwischen weitgehend abgeschlossen und beginnen bereits in den ersten drei Monaten des Jahres 2018 Früchte zu tragen, worauf ich später in dieser Präsentation zurückkommen werde.

Einlagen sind unsere wichtigste Finanzierungsquelle. Zum Jahresende lag das Verhältnis von Einlagen zu Krediten bei über 90%. Im Jahr 2017 haben wir uns zusätzliche Mittel von internationalen Finanzinstitutionen gesichert, um sicherzustellen, dass wir über ausreichende langfristige Liquidität verfügen, um das Wachstum Anfang 2018 zu unterstützen. Unsere Liquiditätslage ist mit einem Liquiditätsdeckungsgrad von 179% ohnehin komfortabel und liegt deutlich über der regulatorischen Anforderung von 80%.

Unsere Eigenkapitalrendite (RoAE) lag mit 7,1% am unteren Ende unserer Guidance von 7% bis 9% und auch unter dem durch den Verkauf unserer Bank in Bolivien stark beeinflussten Wert von 9,6% zum Jahresende 2016. Unsere im Sommer 2017 getroffene Entscheidung, den Prozess der Restrukturierung unseres Filialnetzwerks zu beschleunigen, führte im Jahr 2017 zu weiteren Einmalaufwendungen. Diese Einmalaufwendungen und der geringere Zinsüberschuss wurden jedoch durch geringere Risikovorsorgeaufwendungen, geringere operative Aufwendungen und höhere Provisionserträge nahezu vollständig kompensiert.

Zur Kapitalausstattung des Konzerns: Die Common Equity Tier 1 (CET 1) Ratio lag 2017 bei 13,7% und damit um 1,2 Prozentpunkte über dem Vorjahr (12,5%) und entsprach unserer Prognose von "über 13%". Dies entspricht sehr genau der Entwicklung, die wir nach Abschluss des Verkaufs unserer Institutionen in El Salvador und Nicaragua erwartet hatten. Ich werde später mehr über die Kapitalbasis sagen, wenn ich über die jüngsten Entwicklungen im Jahr 2018 spreche.

Doch zunächst schauen wir uns die einzelnen regionalen Segmente genauer an.

Südosteuropa ist unser größtes Segment. Es macht 71% des Konzernkreditportfolios aus und trägt am meisten zum Konzerngewinn bei. Es umfasst die sieben Banken in und an der Peripherie der EU, wobei Bulgarien, Kosovo und Serbien die größten Banken sind. Das erfreuliche Wachstum unseres Zielkreditportfolios für KMU (18,6 %) spiegelt sowohl die Stärke unserer Strategie als auch die sich verbessernden makroökonomischen Rahmenbedingungen in diesen Ländern wider.

Unser Segment Osteuropa, das die Ukraine, Georgien und Moldawien umfasst, repräsentiert 21% des Kreditportfolios des Konzerns. Das Wachstum in unserem Zielsegment der KMU-Kredite lag in dieser Region im Jahr 2017 trotz negativer Wechselkurseffekte bei sehr starken 21%.

In Südamerika, unserer kleinsten Region mit einem Anteil am Konzernkreditportfolio von nur 6%, haben wir Banken in Ecuador und Kolumbien sowie ein kleines Abwicklungsinstitut in Mexiko mit einem Altportfolio. Auf Ecuador entfallen 85% des Kreditportfolios in diesem Segment. Ausgedrückt in unserer Berichtswährung Euro sank das KMU-Kreditportfolio dieser Region aufgrund der Abschwächung des US-Dollars gegenüber dem Euro. Auf US-Dollar-Basis entwickelte sich das KMU-Portfolio jedoch positiv. Wir sehen mittelfristig ein gutes Potenzial für profitables Wachstum in der Region und insbesondere in Ecuador.

Das Segment Deutschland besteht aus den Gesellschaften ProCredit Holding, Quipu, unserer Akademie sowie unserer Bank in Deutschland.

Die ProCredit Bank Deutschland wurde 2012 gegründet und spielt weiterhin eine unschätzbare Rolle für die Gruppe. Sie ist bereits das zweite Jahr in Folge profitabel und hilft uns, internationale Dienstleistungen für KMU, insbesondere für diejenigen, die sowohl in Deutschland als auch in Ost- und Südosteuropa aktiv sind, anzubieten. Darüber hinaus unterstützt unsere deutsche Bank den Konzern bei der Steuerung seiner Liquidität und stellt eine zentrale Plattform für alle internationalen Zahlungen bereit.

Mit der Entwicklung unseres Green-Finance-Geschäfts sind wir bemerkenswert gut vorangekommen. Grüne Kredite sind Investitionskredite, die die Einführung energieeffizienter und erneuerbarer Energietechnologien sowie anderer umweltfreundlicher Projekte beschleunigen sollen. Die am häufigsten finanzierten Maßnahmen sind Investitionen in Energieeffizienztechnologien (EE, die 64% des grünen Portfolios ausmachen), gefolgt von umweltfreundlichen Projekten (GR, 21%) und erneuerbaren Energien (RE, 15%).

Unser Portfolio an grünen Krediten wuchs im Laufe des Jahres 2017 um 47,8 Prozent auf 489,1 Millionen Euro und unterstreicht damit, dass wir die Bank der Wahl für zukunftsorientierte Kunden sind, die die Vorteile von Investitionen in Innovation und Energieeffizienz verstehen. Wir erwarten, dass unser grünes Kreditportfolio weiterwächst und 2018 einen Anteil von mindestens 15% am gesamten Kundenkreditportfolio erreicht, nach 12,6% Ende 2017.

Grüne Kredite sind definitionsgemäß überwiegend Investitionskredite. Künftig werden wir daher den Anteil der grünen Investitionskredite dem gesamten Investitionskreditportfolio und nicht mehr dem gesamten Kreditportfolio gegenüber stellen. Wir glauben, dass uns dies ein besseres Bild des zugrundeliegenden Trends vermitteln wird.

Zum Vergleich: Der Anteil der grünen Kredite an den gesamten Investitionskrediten stieg von 11,8% im Dezember 2016 auf 15,7% im Dezember 2017 und lag per Ende März 2018 bei 16,5%.

Im Jahr 2017 stieg der Kreditbestand pro Mitarbeiter um 32,0% auf beachtliche 1,2 Mio. Euro. Lassen Sie mich am Rande erwähnen, dass dieser Indikator in unserem größten Institut, der ProCredit Bank Bulgarien, bereits einen Wert von 2,1 Millionen Euro erreicht hat.

Bei aller Bescheidenheit kann ich also nur feststellen, dass 2017 abermals ein erfreuliches Jahr für ProCredit war. Ich freue mich, Ihnen mitteilen zu können, dass wir unsere Erwartungen und Prognosen aus dem Jahr 2016 voll erfüllt und teilweise sogar übertroffen haben. Aufgrund der Tatsache, dass die Ergebnisse der Effizienzsteigerungsmaßnahmen im Jahr 2017 noch nicht zum Tragen kamen, war das Kosten-Ertrags-Verhältnis noch relativ hoch und die Senkung dieser Kennzahl ist zu einer unserer Prioritäten im Jahr 2018 geworden.

Basierend auf diesem Erfolg schlagen die ProCredit General Partner AG und der Aufsichtsrat der ProCredit Holding AG & Co. KGaA vor, für das Geschäftsjahr 2017 an Sie, unsere Aktionäre,

insgesamt eine Dividende in Höhe eines Drittels des Jahresüberschusses der ProCredit Gruppe (48.102.077,40 Euro) auszuschütten. Dies entspricht einem Betrag von 0,27 Euro je Aktie.

Die Aktien der ProCredit Holding AG & Co. KGaA sind seit dem 22. Dezember 2016 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Nach einem volatilen Start ins Jahr 2017 ist der Xetra-Schlusskurs der ProCredit-Aktie ab dem zweiten Quartal mit 11,3 Euro bis 13,7 Euro recht stabil geblieben. Wie nach dem technischen Listing Ende 2016 erwartet, blieb die Liquidität der Aktie im Jahr 2017 auf niedrigem Niveau. Gegen Ende des Jahres zeichnete sich eine Belebung des Handels ab, die sich bis ins Jahr 2018 fortsetzte. In diesem Jahr werden wir unsere Investor-Relations-Aktivitäten fortsetzen und an Investorenkonferenzen, Roadshows und vierteljährlichen Analysten-Calls teilnehmen.

[Teil 3]

Da wir bereits über das laufende Jahr sprechen, lassen Sie mich nun einige der Entwicklungen des ersten Quartals 2018 beschreiben.

Wir freuen uns sehr über die am 2. Februar 2018 erfolgreich durchgeführte Kapitalerhöhung, bei der wir 5.354.408 neue Aktien zu einem Preis von 11,40 Euro je Aktie platzieren konnten und einen Bruttoerlös von rund 61 Millionen Euro erzielten. Wir waren sehr erfreut, dass die Nachfrage nach neuen Aktien der ProCredit Holding unsere Erwartungen deutlich übertraf. Wir schätzen das Vertrauen unserer neuen Investoren und glauben, dass der Erfolg der Kapitalerhöhung nicht nur ein wichtiger Meilenstein für uns als Unternehmen ist, sondern auch ein wichtiges Signal bezüglich der wirtschaftlichen Wachstumsaussichten der Unternehmer in unseren Ländern aussendet und als ein Vertrauensbeweis in unser verantwortungsvolles KMU-Banking zu werten ist.

Die Kapitalerhöhung wurde am 6. Februar 2018 in das Handelsregister eingetragen, so dass das bisher genehmigte Kapital nunmehr vollständig ausgenutzt ist. Um sicherzustellen, dass die ProCredit Holding jederzeit in der Lage ist, die Kapitalbasis der ProCredit Gruppe flexibel und nachhaltig an künftige Anforderungen anzupassen und Chancen zu nutzen, wird die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals mit der gleichen prozentualen Erhöhung wie im Jahr 2016 vorgeschlagen. In diesem Zusammenhang möchte ich Sie auf Punkt 6 der Tagesordnung der Hauptversammlung, nämlich die Beschlussfassung über die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals, hinweisen.

Lassen Sie mich einige Kennzahlen nennen, die unsere Entwicklung im ersten Quartal verdeutlichen.

Wie wir gesehen haben, ist unser Geschäftsmodell stabil und durchdacht und das Schöne daran ist: es gibt sehr wenig, was uns überraschen könnte. Dennoch sind die Zahlen des ersten Quartals 2018 insofern relevant, als sie einen vielversprechenden Start in ein Jahr darstellen,

in dem wir ein stärkeres Wachstum und eine bessere finanzielle Performance als 2017 anstreben, da sich die ProCredit Gruppe verstärkt von einer Phase des Übergangs auf eine Phase der Expansion zubewegt.

Das Konzernergebnis der ProCredit-Gruppe lag im ersten Quartal 2018 mit 14,6 Mio. Euro über dem Vorjahreswert von 11,9 Mio. Euro.

Gleichzeitig haben wir seit Jahresbeginn ein Wachstum von 2,8%, d.h. 111 Mio. EUR, erreicht und damit den Bruttokreditbestand auf exakt 4,0 Mrd. EUR erhöht. Bemerkenswert ist, dass dieses Wachstum über dem Wachstum des Vorjahresquartals liegt, was darauf hindeutet, dass wir uns in der Tat auf dem positiven Weg befinden, den wir für das diesjährige Wachstum des Kreditportfolios prognostiziert haben. Die Qualität des Portfolios hat sich relativ und absolut weiter verbessert und die gute Profitabilität des ersten Quartals unterstützt.

Die annualisierte Eigenkapitalrendite (RoAE) lag zum 31. März 2018 mit 8,2% um 1,2 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert - trotz der gestiegenen Eigenkapitalbasis.

In den letzten Jahren haben wir einen stetigen Anstieg unserer CET1-Quote festgestellt. In den ersten drei Monaten dieses Jahres stieg er von 13,7 % auf 14,4 %, worin bereits die volle Wirkung der Umsetzung von IFRS 9 enthalten ist. Damit sind wir in einer komfortablen Position, um unsere Expansionspläne weiter zu verfolgen.

Im vergangenen Jahr haben wir deutlich gemacht, dass die Schließung von Filialen und Servicestellen kurzfristig mit zusätzlichen Kosten verbunden ist, mittelfristig aber zu erheblichen Kosteneinsparungen führen würde. Ich freue mich, Ihnen zu berichten, dass der Personal- und Verwaltungsaufwand gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres um 11,8% auf 5,6 Mio. Euro gesunken ist. Das Ergebnis wurde zwar durch einen Rückgang des Zinsüberschusses belastet, gleichzeitig aber durch die um 2,9 Mio. Euro gesunkenen Risikovorsorgeaufwendungen positiv beeinflusst wurde.

Im Laufe des ersten Quartals sank der Anteil der notleidenden Kredite von 4,8% per 31. Dezember 2017 auf 4,4%.

Nach einer intensiven Vorbereitungsphase, die bereits 2016 begann, hat der Konzern den neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 9 zum 1. Januar 2018 erfolgreich eingeführt. Daraus ergaben sich neue Anforderungen an die Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten sowie an die Erfassung von Wertminderungen. Dank unseres einfachen Geschäftsmodells und unseres robusten Kreditrisikomanagements hatte die Einhaltung des neuen Standards keine wesentlichen finanziellen Auswirkungen: Der Übergang erhöhte die Wertberichtigung zum Jahresende, aber die daraus resultierende Reduktion der Eigenkapitalquote betrug nur rund 0,4 Prozentpunkte.

[Teil 4]

Wenden wir uns nun der Zukunft zu: Was sind die strategischen Ziele unseres Konzerns und der Ausblick für 2018?

Natürlich erkennen wir die regelmäßige Notwendigkeit an, uns an die sich verändernde Welt um uns herum anzupassen, besonders in diesem schnelllebigen digitalen Zeitalter. Gleichzeitig sind unsere Grundsätze und Strategien aber fest verankert und unbeugsam, was eine hohe Stabilität schafft, die sich in der konsequenten Ausrichtung auf den Mittelstand und in der geradlinigen Finanzstruktur der ProCredit Gruppe widerspiegelt.

Wir sind mit der Umsetzung weitreichender Effizienzmaßnahmen im gesamten Konzern auf Kurs und haben im ersten Quartal 2018 damit begonnen, in Form eines verbesserten Kosten-Ertrags-Verhältnisses und einer verbesserten Profitabilität die Früchte zu ernten.

Wir werden uns weiterhin an dynamische, robuste KMU und Privatkunden aus der Mittelschicht wenden und setzen uns unermüdlich für das Direct Banking ein - nicht als Produktbündel auf einem blinkenden Bildschirm, sondern als Denkhaltung und Lebensstil.

Wie lässt sich das alles in Finanzkennzahlen für 2018 übersetzen?

Für das Jahr 2018 erwarten wir unter der Annahme relativ stabiler Wechselkurse ein Wachstum des Bruttokreditportfolios um 12% bis 15 %. Dieses Wachstum wird vor allem bei Krediten über 50.000 Euro erreicht.

Wir gehen davon aus, dass das Kosten-Ertrags-Verhältnis unter 70% sinken wird.

Die Eigenkapitalrendite (ROE) soll im Jahr 2018 zwischen 7,5 % und 8,5 % liegen, während die CET-1-Kapitalquote auf einem Niveau von über 13 % bleiben soll.

Nehmen wir uns nun einen Moment Zeit für ein Resümee:

Wir haben die beiden Säulen unseres Geschäftsmodells erwähnt, die soliden Ergebnisse für 2017 und das erste Quartal 2018, die sorgfältigen Maßnahmen zur Stärkung der Zukunftsfähigkeit des Konzerns sowie den Mut, einen Schritt voraus zu sein anstatt sich auf den eigenen Lorbeeren auszuruhen.

Und doch - als verantwortungsbewusste, entwicklungsorientierte Bank, die tief in Europa und europäischem Denken verwurzelt ist, beobachten wir den wachsenden Nationalismus um uns herum mit großer Sorge. Es widerspricht dem Wesen dessen, wofür wir stehen und woher wir kommen.

Umso wichtiger ist es für uns, beharrlich zu bleiben, weiterhin Grundlagen zu legen, Brücken zu bauen, dauerhafte Beziehungen zu knüpfen, transnationale Kooperationen zu fördern, Vertrauen zwischen Unternehmen und Menschen aufzubauen. Wir sind überzeugt, dass es letztendlich die positive Erfahrung gemeinsamer Ideale, die glaubwürdig in die Tat umgesetzt werden, und die Kraft enger Netzwerke sind, die die engstirnigen Konzepte des populistischen Nationalismus überwinden werden.

Abschließend möchte ich unseren Mitarbeitern für ihr unermüdliches Engagement für die Gruppe danken - ohne sie wären wir nicht da, wo wir heute sind.

Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich für Ihr Vertrauen in unsere Gruppe im vergangenen Jahr. Wir freuen uns darauf, unseren Erfolgskurs fortzusetzen und hoffen sehr, dass Sie uns auch weiterhin auf diesem Weg begleiten werden.