

Schon als Finanzchef stand Hermann Josef Merkens im Ruf, der starke Mann bei der auf Immobilienfinanzierungen spezialisierten Aareal Bank zu sein. Seit rund einem Jahr ist er es auch offiziell, der Aufsichtsrat kürte ihn zum Vorstandschef. In dieser Rolle fühlt Merkens sich wohl. Doch von gestellten Bildern hält der Hobbyfotograf wenig. Fotografiert wird daher nur während des Gesprächs mit dem Handelsblatt. Es ist eines der ersten Interviews, die Merkens in seiner neuen Rolle gegeben hat.

**Herr Merkens, Sie sind seit Jahren bei der Aareal Bank, standen aber lange im Schatten Ihres sehr präsenten Vorgängers Wolf Schumacher. Wie ist das, wenn man plötzlich selbst im Zentrum der Aufmerksamkeit steht?**

Das ist eine spannende Herausforderung, der ich mich mit Freude stelle. Ich übernehme gern Verantwortung und gehe voran. Unser im Februar vorgestelltes Zukunftsprogramm „Aareal 2020“ ist ein Ausdruck dessen. In der Vergangenheit war ich zwar auch schon für den Strategieprozess zuständig, aber natürlich steht man als Vorstandschef mehr im Rampenlicht als ein Finanzvorstand. Damit habe ich kein Problem.

**Sie waren schon lange für die Strategie zuständig. Sind Sie also ein Protagonist des Weiter-so, oder haben Sie auch neue Visionen?**

Bei uns gab es schon immer eine Mischung aus Kontinuität und Wandel. Mit unserer strategischen Agenda „Aareal 2020“ setzen wir genau das fort: Wir müssen uns nicht neu erfinden, aber wir setzen neue Akzente in den beiden Geschäftsfeldern Strukturierte Immobilienfinanzierungen sowie Consulting und Dienstleistungen. So entwickeln wir uns auf Basis unserer Stärken kontinuierlich weiter. Das Dienstleistungssegment etwa soll in Zukunft einer der wesentlichen Werttreiber für die Gruppe sein. Hier wollen wir viel stärker investieren und wachsen.

**Gerade ein Fünftel der neuen Kredite werden noch in Deutschland abgeschlossen. Inwieweit ist die Aareal Bank noch eine deutsche Bank?** Unsere Mitarbeiter stammen aus über 30 Nationen, aber mehr als 75 Prozent von ihnen leben und arbeiten in Deutschland. Außerdem zahlen wir unsere Steuern hier und haben unseren Sitz in Deutschland. Auch geschäftlich ist Deutschland in unseren beiden Segmenten nach wie vor ein bedeutender Markt für uns.

**Es gibt in Deutschland schon einige Abweichungen von anderen Märkten.**

Ist es um den deutschen Immobilienmarkt so schlimm bestellt? Wir haben unser Neugeschäft seit Jahren konsequent internationalisiert, um flexibel zu sein und auf Marktveränderungen reagieren zu können. Derzeit bin ich nicht allzu optimistisch, dass wir starke Neugeschäftszuwächse in Deutschland sehen werden. Hierzulande ist der Wettbewerb sehr intensiv. Wenn man sich die Beleihungsausläufe mancher Kredite ansieht ...

**... also die Höhe des Kredits im Verhältnis zum Wert der damit finanzierten Immobilie ...** ... dann entspricht das häufig nicht mehr dem Risikoprofil, das wir für unser Neugeschäft akzeptieren wollen. Dank unserer internationalen Aufstellung können wir in so einer Situation auf andere Märkte ausweichen. Das heißt aber nicht, dass wir in einen neuen Markt hineinspringen und dort gleich ein großes Rad drehen. Wir analysieren jeden Markt gründlich und setzen uns jeweils eine Obergrenze. Für die USA etwa gilt ein Zielvolumen von 6 bis 6,5 Milliarden Euro. Das halten wir im Verhältnis zu unserem Gesamtportfolio, das etwa vier Mal so groß ist, für angemessen.



**Banker Merkens:** „Konservative Geschäftsphilosophie.“

BÖSTELMANN / BILDPOLO für Handelsblatt

Hermann Josef Merkens

# „Wir sind nicht blauäugig“

Der Chef der Aareal Bank redet über Übernahmen, die Kapitalquote seiner Bank und erklärt, **warum er den deutschen Immobilienmarkt weitgehend meidet.**

„Wir gehen davon aus, dass wir **den einen oder anderen Zukauf machen.**“

**Vita Hermann Josef Merkens**

**Der Banker** Der 50-Jährige rückte 2003 in den Vorstand der Aareal Bank auf: Chef des Finanzressorts war ein Feuerwehrjob, denn damals war die Bank angeschlagen. Merkens gilt als akribischer Zahlenmensch.

**Die Bank** Die Aareal Bank ist mittlerweile auf die Finanzierung von Gewerbeimmobilien spezialisiert. Ihr zweites Standbein sind Dienstleistungen für die Wohnungswirtschaft.

man sie als Management prüfen, bewerten und nutzen können. Wir haben bewiesen, dass wir das können, und wir sind bereit, das bei sich bietender Gelegenheit wieder zu tun. Ein anderer Hebel ist die Dividendenpolitik. Die Zielrichtung haben wir klar aufgezeigt. Rund 50 Prozent unserer ausschüttungsfähigen Gewinne sind eine Art Basisdividende. Die Ausschüttungsquote kann durch Zusatzdividenden auf bis zu 80 Prozent ansteigen, solange sich das wirtschaftliche oder regulatorische Umfeld nicht gravierend verschlechtert und wir das Geld nicht für sinnvolle Investments nutzen können. Wir haben nicht nur in den Bankbereich investiert, sondern auch bei unserer Dienstleistungstochter Aareon. Dort haben wir unser europäisches Netzwerk durch Akquisitionen stark ausgebaut. Konkret steht nichts an, aber ich will nicht ausschließen, dass wir im Bereich der Wohnungswirtschaft noch einmal etwas übernehmen werden.

**Sie haben mal die Devise ausgegeben: „Wenn wir nicht mehr sinnvoll wachsen können, schütten wir überschüssiges Geld an die Aktionäre aus.“ Nähern Sie sich diesem Zustand?** Wenn wir freies Kapital nicht mehr nachhaltig profitabel beschäftigen können, werden wir es ausschütten. Zu dieser Aussage stehen wir. Im Moment beschäftigen wir unser Kapital allerdings wertschaffend. Und wir gehen davon aus, dass wir den einen oder anderen Zukauf machen, etwa im Bereich der Dienstleistungen.

**Einige Analysten halten Ihr Haus für überkapitalisiert. Können Sie das nachvollziehen?** Wir sehen uns mit der Kapitalquote gut aufgestellt für unsere Strategie. Außerdem freuen wir uns, dass unsere Eigenkapitalquote auch im strengsten Stresstest-Szenario der Europäischen Zentralbank noch über den individuellen Vorgaben lag, die die EZB für uns gemacht hat. Unsere Ausschüttungsquote werden wir erst über die Zeit auf bis zu 80 Prozent hochfahren. Nicht zuletzt daran sehen Sie: Wir gehen davon aus, dass wir weiter Kapital auf- und nicht abbauen werden.

**Herr Merkens, vielen Dank für das Interview.**

Die Fragen stellte **Yasmin Osman**.

**Die Zinserträge sind vielerorts unter Druck. Wie unabhängig kann Ihr Geschäft von Zinserträgen werden?** Wir können uns durch unsere breite geografische Diversifizierung dem allgemein herrschenden Margendruck bisher ein Stück weit entziehen und sind zuversichtlich, dass uns das auch in Zukunft gelingen wird. Aber wir können nie komplett von der Zinsentwicklung unabhängig werden, denn das Finanzierungsgeschäft ist und bleibt unser Rückgrat. Was wir aber tun können: unsere Provisionseinnahmen stärken, etwa indem wir uns im Kreditgeschäft noch stärker für Dritte öffnen und Teile davon etwa an Versicherungen oder Pensionsfonds ausplatzen.

**Wie weit sind Ihre Planungen gediehen?** Wir prüfen, wie wir auch durch digitalisierte Prozesse besser werden können. Das Zielvolumen für Kredite, die wir an Kooperationspartner ausplatzen, soll mittelfristig bei über sechs Milliarden Euro liegen. Wir haben Kooperationspartner, mit denen wir regelmäßig zusammenarbeiten, aber das kann man noch ausweiten. Die Marktdurchdringung und Kundenbetreuung, die bei der Vergabe von Krediten bei uns üblich sind, wollen wir auch auf der anderen Seite erreichen – also bei Investoren, die uns Kredite abnehmen wollen. Wir wollen auch dort zu den ersten Adressen gehören.

**Sie wollen das Geschäft mit Dienstleistungen ausbauen. Wie viel soll das einbringen?** Ziel ist es, dass unsere IT-Tochter Aareon – durch neue digitale Lösungen, aber auch den weiteren Ausbau ihrer Marktposition im In- und Ausland – bis 2018 ihr Ergebnis vor Zinsen und Steuern von derzeit rund 25 auf 40 bis 45 Millionen Euro steigert; langfristig kann es noch deutlich mehr werden. All dies wird dazu beitragen, den Provisionsüberschuss der Aareal-Bank-Gruppe mittel- bis langfristig spürbar zu erhöhen. Aber Hauptbestandteil unseres Ertrags wird weiter der Zinsüberschuss bleiben.

**Lukrative Zukäufe wie von Corealcredit und Westimmo sind nicht beliebig wiederholbar. Wie halten Sie die Aktionäre bei Laune?** Wenn sich solche Opportunitäten bieten, muss

ANZEIGE

## Tradico AG verschafft dem Mittelstand Liquidität



Foto: Shutterstock

**Viele Mittelständler kennen das: Sie wollen ihr Warenlager füllen, weil die Preise gerade günstig sind, aber so kurzfristig bekommen sie bei ihrer Hausbank keinen Kredit.**

Doch es gibt jetzt eine Alternative für schnelle, flexible und unbürokratische Übergangsfinanzierungen: Die Tradico AG ist der erste reine Online-Finetrader für den gewerblichen Bereich.

Das Finetrading ist eine bankenunabhängige Finanzdienstleistung für Unternehmen, die Waren und Rohstoffe benötigen. Tradico tritt als Zwischenhändler auf und finanziert die verhandelte Bestellung vor. Das einkaufende Unternehmen erhält ein erweitertes Zahlungsziel. Im Gegensatz zur Bank bewertet die Tradico dabei

vor allem das Risiko, das sich aus dem Wareneinkauf und dem Absatzrisiko der durchgehandelten Waren ergibt.

Die gesamte Abwicklung des Finanzierungsprozesses erfolgt einfach online – und das blitzschnell. Dafür muss man nur auf der Firmenwebsite **www.tradi.co** ein Formular ausfüllen:

Über Einkaufslimits bis zu **20.000 EUR** entscheidet die Tradico **innerhalb von 30 Sekunden**, bei größeren Beträgen bis zu 1,5 Mio. EUR dauert dies etwa 24 Stunden.

**tradico**  
SPEED UP YOUR BUSINESS