



Presse-Call

**„Aareal Next Level“: Wir beschleunigen Aareons
Wachstum und Wertschöpfung – gemeinsam mit Advent**

14. August 2020

Hermann J. Merkens, CEO

Aareal
YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE.

Wichtiger Meilenstein auf dem Weg zur Umsetzung von „Aareal Next Level“

1

Strukturierte Immobilienfinanzierung auf Kurs halten

Strukturierte
Immobilien-
finanzierung



ACTIVATE!

- Erweiterte Möglichkeiten zu Geschäftsanbahnung, Strukturierung und Exit nutzen – flexibles Ausspielen der „Matrix“ (Länder, Assetklassen, Strukturen)
- Ausbau der Servicing- und Digitalisierungsmöglichkeiten
- Risikoabbau auf der Bilanz – Flexibilität angemessen nutzen
- Rückgrat der Gruppe schützen – Erhalt der „Best-in-Class“-Position
- Beitrag zum Megatrend ESG leisten – durch Konzentration auf hochwertige Immobilienfinanzierungen mit langfristigem Wert

2

Nutzung und Ausbau unseres Geschäfts mit der Wohnungswirtschaft und angrenzenden Industrien

Wohnungs-
wirtschaft &
angrenzende
Industrien



ELEVATE!

- Ausweitung des Produktangebots durch Nutzung unseres tiefen Verständnisses der Prozesse und Infrastruktur unserer Kunden ...
- ...durch den weiteren Produktausbau mit Fokus auf Provisionserträge
- Wahrnehmung von Möglichkeiten zur Entwicklung gemeinsamer Geschäftsmodelle mit Kunden und anderen Marktakteuren (z.B. Joint Venture „objego“ mit ista)
- Erschwinglichen Wohnraum durch kosteneffiziente Zahlungsverkehrslösungen unterstützen

3

Wesentlicher Bestandteil unserer Strategie ist die Stärkung der Position der Aareon als führendes Softwareunternehmen in der europäischen Immobilienwirtschaft sowie die Entwicklung einer starken, von der Mutter unabhängigen Wertperspektive

Aareon



ACCELERATE!

- Fortsetzung der bereits vorgestellten organischen Wachstumsstrategie zur mittelfristigen Verdopplung des EBITDA...
- ...insbesondere durch den organischen Ausbau des digitalen Lösungsportfolios
- Plus: Wachstumsbeschleunigung durch zusätzliche M&A-Aktivitäten, falls sich Chancen ergeben
- Weitere Investitionen in digitale Ökosysteme in verbundenen Sektoren, um aktuellen Herausforderungen zu begegnen (z.B. virtual Assistance, digitalisierte Wartung, mobile Services)

Strategischer Meilenstein: Langfristig angelegte Partnerschaft zwischen Aareal Bank und Advent, um Wachstum und Wertschöpfung der Aareon zu beschleunigen

Advent erwirbt eine 30 %-Beteiligung an Aareon

- Advent erwirbt eine Minderheitsbeteiligung an Aareon von 30 % auf Basis eines attraktiven Unternehmenswerts von ~960 Mio. €¹
- Korrespondierender Eigenkapitalwert entspricht ca. 860 Mio. €¹ wovon die Aareal Bank bei Vollzug einen Netto-Barerlös von ca. 260 Mio. € erhält
- Zusätzlich gewährt Advent eine Nachzahlung (Earn-out Komponente) von bis zu 50 Mio. €, die von bestimmten Performance-Konditionen abhängig ist
- Mit dem Vollzug der Transaktion (Closing) wird – vorbehaltlich der üblichen Bedingungen, primär wettbewerbsrechtlicher Freigaben – im Laufe des vierten Quartals 2020 gerechnet


Finanzielle Auswirkungen auf die Aareal Bank Gruppe

- Erheblicher Veräußerungsgewinn von ca. 180 Mio. € (nach Berücksichtigung des Minderheitenanteils, der Transaktionskosten und Steuern), der (bei Vollzug der Transaktion) erfolgsneutral im Eigenkapital der Gruppe abgebildet wird
- Hartes Kernkapital (CET1) wird entsprechend gestärkt
- Der Veräußerungsgewinn überwiegt die geringfügige EPS-Verwässerung (ca. 0,05 € im GJ 2020²) ganz erheblich
- Mit der Zeit wird der EPS-Effekt durch die deutlich ehrgeizigeren Ziele von Aareon und die Wiederanlage der Erlöse ausgeglichen



Mit der Transaktion nutzt die Aareal Bank das derzeit sehr günstige Marktumfeld für krisenfeste, auf Software fokussierte Unternehmen

Motivation für Transaktion: Aareal Bank und Advent begleiten Aareon gemeinsam auf ihrem Weg zum „Next Level“

Potenzial entfalten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufbau einer Plattform, mit der die Aareon ihr volles Potenzial entfalten kann ▪ Entwicklung der Aareon zur unbestrittenen Nummer eins bei Software und digitalen Lösungen für die Immobilienwirtschaft ▪ Nutzung der strategischen Vorteile der Digitalisierung, um zu einem nachhaltigeren Wirtschaftswachstum beizutragen
Wertsteigerung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Eckdaten des Wertsteigerungsplans stehen; aktualisierter Geschäftsplan wird in den kommenden Monaten definiert und vorgestellt ▪ Kernpunkte: Organisches Wachstum verstärken, operative Exzellenz optimieren und M&A umsetzen
Ausbau der M&A-Strategie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unterstützung und Erweiterung der bisherigen M&A-Roadmap – deutliche Ausweitung der M&A-Aktivitäten ▪ Konsolidierung eines fragmentierten Ökosystems vorantreiben ▪ Nutzung des breiten Netzwerks und der spezifischen Transaktions- und Branchenexpertise von Advent
Strategische Unterstützung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Advent im Aufsichtsrat der Aareon vertreten ▪ Beirat unterstützt das Aareon-Management durch Fach- und Branchenexpertise, um gemeinsam vereinbarte Visionen zu erreichen
Finanzielle Unterstützung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nutzung von Aareons umfangreichen Möglichkeiten zur Fremdkapitalaufnahme für M&A-Transaktionen ▪ Weitere Eigenkapitalzuführungen durch Aareal Bank und Advent entsprechend des Anteilsbesitzes, soweit dies notwendig ist ▪ Unterstützung durch Advent in Form von Fremd- und Eigenkapital sowie Kapitalmarktexpertise

Ambitionsniveau: Entwicklung zu einem „Rule of 40“-Softwareunternehmen

	Heute	2025
Jährliches Umsatzwachstum	30 %	>40 %
+		
EBITDA-Marge		

„Rule of 40“: Aareons jährliches Umsatzwachstum plus EBITDA-Marge erreichen zusammen mindestens 40 %

Durch die Zusammenarbeit mit Advent können Aareal Bank und Aareon ihre Kunden noch stärker unterstützen

Aareal



Advent International
GLOBAL PRIVATE EQUITY



Aareon ist ideal aufgestellt, um ihre Kunden beim Umgang mit den Chancen und Herausforderungen der rasanten Digitalisierung der Immobilienwirtschaft zu unterstützen – Covid-19 gilt als Katalysator der Digitalisierung



Durch anhaltende F+E-Investitionen in neue innovative Produkte und digitale Lösungen für unsere Kunden wird die Aareon ihre Vorreiterrolle in der Digitalisierung der Immobilienwirtschaft festigen können



Die Aareon – ein natürlicher Konsolidierungstreiber und Heimathafen für übernommene Unternehmen – kann unseren Kunden die besten Produkte und Lösungen bieten



Da die Aareal Bank als dem langfristigen Unternehmenserfolg verpflichteter Mehrheitsaktionär an Bord bleibt, bleiben auch die vorhandenen Synergien zwischen Mutter und Tochter im Interesse der Kunden beider Häuser erhalten

Heutige Wertkristallisierung und Stärkung des Zukunftspotenzial erhöhen Shareholder Value

Heutige Wertkristallisierung



- Aareons aktuelle Bewertung im derzeit sehr günstigen Umfeld für widerstandsfähige, auf Software fokussierte Unternehmen offenlegen
- Attraktiven Veräußerungsgewinn bei Vollzug erzielen und dadurch ...
- ... aufsichtsrechtliches Eigenkapital deutlich stärken

Zukunftspotential



- Partnerschaft ermöglicht höheren Wertbeitrag für unsere Aktionäre durch ...
 - weitere Beschleunigung von Aareons EBITDA- und Umsatzwachstum über das für 2025 versprochene Niveau hinaus
 - Neubewertung der Aareon als „Rule of 40“-Unternehmen
- Geringer Effekt auf Gewinn je Aktie auf Konzernebene wird mit der Zeit durch deutlich höheres Ambitionsniveau der Aareon ausgeglichen

Erlösverwendung



- Weiteres Wachstumspotenzial entfalten, wie in „Aareal Next Level“ versprochen:
 - Ausnutzung wertsteigernder, nachhaltiger Chancen in beiden Segmenten des Bankgeschäfts
 - Weitere Unterstützung der M&A-Roadmap von Aareon mit einem starken neuen Partner
- Erhöhung der Flexibilität im Kapitalmanagement

Siehe
nächste
Seite

Weiterer Vorteil durch wertsteigernder Investition der zufließenden Mittel

Transaktionserlös

Investition in unser Geschäft ...

1

Strukturierte Immobilienfinanzierung auf Kurs halten

Strukturierte
Immobilien-
finanzierung



ACTIVATE!

- Erweiterte Möglichkeiten zu Geschäftsanbahnung, Strukturierung und Exit nutzen – flexibles Ausspielen der „Matrix“ (Länder, Assetklassen, Strukturen)
- Ausbau der Servicing- und Digitalisierungsmöglichkeiten
- Risikoabbau auf der Bilanz – Flexibilität angemessen nutzen
- Rückgrat der Gruppe schützen – Erhalt der „Best-in-Class“-Position
- Beitrag zum Megatrend ESG leisten – durch Konzentration auf hochwertige Immobilienfinanzierungen mit langfristigem Wert

2

Nutzung und Ausbau unseres Geschäfts mit der Wohnungswirtschaft und angrenzenden Industrien

Wohnungs-
wirtschaft &
angrenzende
Industrien



ELEVATE!

- Ausweitung des Produktangebots durch Nutzung unseres tiefen Verständnisses der Prozesse und Infrastruktur unserer Kunden ...
- ...durch den weiteren Produktausbau mit Fokus auf Provisionserträge
- Wahrnehmung von Möglichkeiten zur Entwicklung gemeinsamer Geschäftsmodelle mit Kunden und anderen Marktakteuren (z.B. Joint Venture „objego“ mit ista)
- Erschwinglichen Wohnraum durch kosteneffiziente Zahlungsverkehrslösungen unterstützen

3

Wesentlicher Bestandteil unserer Strategie ist die Stärkung der Position der Aareon als führendes Softwareunternehmen in der europäischen Immobilienwirtschaft sowie die Entwicklung einer starken, von der Mutter unabhängigen Wertperspektive

Aareon



ACCELERATE!

- Fortsetzung der bereits vorgestellten organischen Wachstumsstrategie zur mittelfristigen Verdopplung des EBITDA...
- ...insbesondere durch den organischen Ausbau des digitalen Lösungsportfolios
- Plus: Wachstumsbeschleunigung durch zusätzliche M&A-Aktivitäten, falls sich Chancen ergeben
- Weitere Investitionen in digitale Ökosysteme in verbundenen Sektoren, um aktuellen Herausforderungen zu begegnen (z.B. virtual Assistance, digitalisierte Wartung, mobile Services)

... resultiert in ...

- ... mehr Spielraum für wertsteigernde Chancen, falls und sobald sie sich ergeben
- ... mehr Flexibilität bei möglichen Kapitalmanagementmaßnahmen



So schaffen wir nachhaltig Wert für die Aareal Bank und damit auch für unsere Aktionäre ...



Anhang

Areal
YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE.

Aareal Bank und Aareon blicken auf mehr als 60 gemeinsame Jahre zurück und freuen sich auf eine spannende Zukunft mit Advent

Gründung & Abspaltung

1957-2002

Datenverarbeitungszentrum des **Vorgängerinstituts der Aareal Bank** wird zur **IT-Dienstleistungsgruppe**

Entwicklung von **GES**, der **ERP-Vorgängerlösung**

Ausgliederung der IT-Dienstleistungsgruppe in eine unabhängige Tochter

Gründung und Umfirmierung des spezialisierten Immobilienfinanzierers **Aareal Bank**

Umfirmierung der IT-Dienstleistungsgruppe in **Aareon AG**

Positionierung & Wachstum

2002-2020

Wandel von **IT-Dienstleistungen zu Software**. Wachstum nach einem **3-Phasen-Modell**:

- 1 Fokus auf **ERP-Verbreitung** und **internationale Expansion**
- 2 Entwicklung „**ERP-naher**“ **digitaler Lösungen**
- 3 **Wachstumsbeschleunigung** durch **höhere F+E-Investitionen** und **opportunistische M&A-Aktivitäten**

Ungebrochenes Umsatzwachstum

Marktführer

Heute

Nr. 1 unter den europäischen ERP-Anbietern für die Immobilienwirtschaft

Starke Kundenbasis mit über **10 Mio.** verwalteten Einheiten

Über **400.000 Mieter** nutzen die Portale und Apps von **Aareon CRM**

Erfolgreiche Etablierung **digitaler Produkte**

Paneuropäische Präsenz



Wachstumsbeschleunigung

Morgen

Entwicklung, Abstimmung und Ausführung eines **gemeinsamen Wertsteigerungsplans**
Organisches Wachstum verstärken

M&A-Aktivitäten ausweiten

Operative Exzellenz optimieren

„**Rule of 40**“ bis 2025



Advent International
GLOBAL PRIVATE EQUITY

Diese Schlüsseltransaktion zählt auf eine der tragenden Säulen von „Aareal Next Level“ ein

Aareal

YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE.

Strukturierte Immobilienfinanzierungen (SPF)	Consulting/Dienstleistungen (C/DL) Bank	Aareon
<p>Gewerbliche Immobilienfinanzierungen mit Finanzierungslösungen auf drei Kontinenten: Europa, Nordamerika und Asien/Pazifik</p> <p>Unterschiedliche Objekttypen</p> <ul style="list-style-type: none"> Hotels, Logistik, Büro, Einzelhandel, Wohnen und Studentenwohnheime Weitere Branchenexperten für Hotel-, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien <p>Bestandsfinanzierungen</p> <ul style="list-style-type: none"> Einzelobjekte, Portfolio, Value Add Portfoliovolumen: rund 26 Mrd. €, durchschnittlicher Beleihungsauslauf: 57 % 	<p>Integriertes Zahlungssystem für die Wohnungswirtschaft (Marktführer) sowie die Versorgungswirtschaft</p> <p>Finanzlösungen</p> <ul style="list-style-type: none"> Zahlungsabwicklung Einlagengeschäft <p>Softwarelösungen</p> <ul style="list-style-type: none"> Intelligente Lösungen für mehr Konnektivität und Effizienz bei Banken und Nichtbanken Durchschnittliches Einlagenvolumen von 10,5 Mrd. € (Q1/2020) 	<p>Europäische Nr. 1 für Immobiliensoftware: über 60 Jahre am Markt, rund 3.000 Kunden, über 10 Mio. Einheiten an 40 Standorten in der DACH-Region, den Niederlanden, Frankreich, Skandinavien und Großbritannien</p> <p>Erfolgskritische ERP-Lösungen und breitgefächerte modulare digitale Lösungen auf cloudbasierter PaaS-Plattform</p> <p>Nachhaltiges und resilientes Geschäftsmodell mit starkem Schutz gegen Abwärtsrisiken – Anhaltendes profitables Wachstum seit Jahrzehnten</p> <p>Erfahrene Führungsriege mit eingehender Softwarekompetenz.</p>
<p>„Activate“</p>	<p>„Elevate“</p>	<p>„Accelerate“</p>

Aareal

Ideale Ausgangslage, um die Konsolidierung des fragmentierten Ökosystems der Immobilienwirtschaft mit weiteren M&A-Aktivitäten voranzutreiben

Ideale Ausgangslage, um die Konsolidierung der Branche voranzutreiben



Erfolgsbilanz
„Wir haben Erfahrung“



Größe und Präsenz
„Wir sind ein natürlicher Konsolidierungstreiber“



Erschließung von Synergien
„Wir bringen die Dinge zum Laufen“

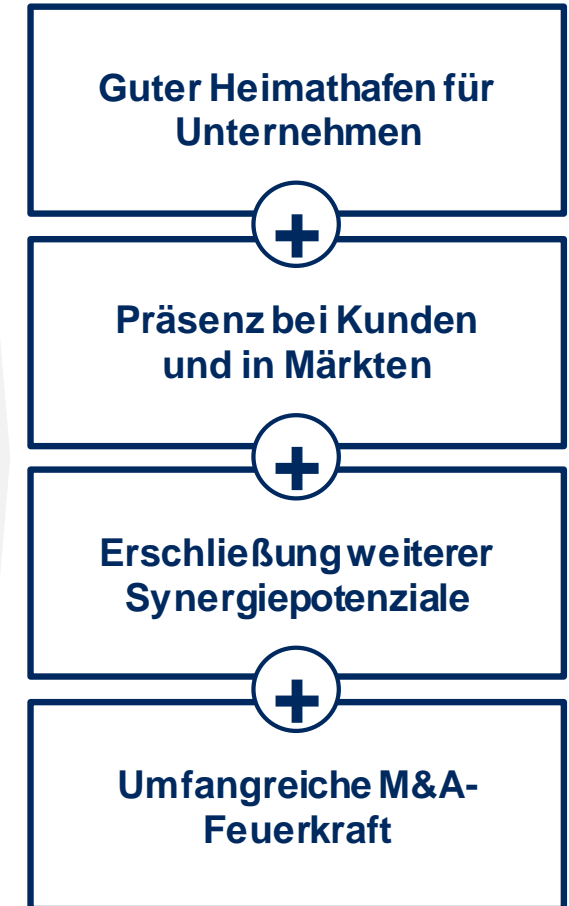


Unterstützung durch Anteilseigner
„Wir haben die Ressourcen“

Überzeugende M&A-Erfolgsbilanz (erfolgreiche Ausführung und Integration)



Strategie zur Beschleunigung der M&A-Zukäufe mit der Unterstützung von Advent



Aareal

Kontakt

Sven H. Korndörffer

Managing Director Group
Communications / Governmental Affairs
Telefon: +49 611 348 2306
sven.korndoerffer@aareal-bank.com

Christian Feldbrügge

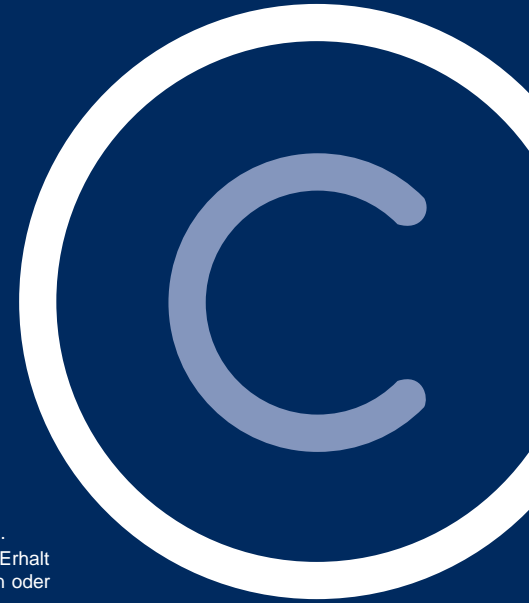
Director Group Communications /
Governmental Affairs
Telefon: +49 611 348 2280
christian.feldbruegge@aareal-bank.com

Yannick Houdard

Senior Consultant Group Communications
Telefon: +49 611 348 2462
yannick.houdard@aareal-bank.com



Wichtiger rechtlicher Hinweis



© 2020 Aareal Bank AG. Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Dokument wurde von der Aareal Bank AG ausschließlich zum Zwecke der Unternehmenspräsentation durch die Aareal Bank AG erstellt. Die Präsentation ist ausschließlich für professionelle und institutionelle Kunden gedacht.

Dieses Dokument darf ohne die ausdrückliche Zustimmung der Aareal Bank AG weder verändert noch dritten Personen zugänglich gemacht werden. Wer in den Besitz der vorliegenden Information oder dieses Dokuments gelangt, ist verpflichtet, sich über die gesetzlichen Bestimmungen über den Erhalt und die Weitergabe solcher Informationen Kenntnis zu verschaffen und die gesetzlichen Bestimmungen einzuhalten. Diese Präsentation darf nicht in oder innerhalb solcher Länder weitergegeben werden, nach deren Rechtsordnung eine Weitergabe gesetzlichen Beschränkungen unterliegt.

Diese Präsentation wird ausschließlich zum Zwecke der allgemeinen Information vorgelegt. Sie stellt kein Angebot dar, einen Vertrag über die Erbringung von Beratungsdienstleistungen abzuschließen oder Wertpapiere zu erwerben. Die Aareal Bank AG hat die Informationen, auf denen dieses Dokument basiert, aus als verlässlich anzusehenden Quellen lediglich zusammengestellt, ohne sie verifiziert zu haben. Die Wertpapiere der Aareal Bank AG sind nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika registriert und dürfen nur mit vorheriger Registrierung oder ohne vorherige Registrierung nur aufgrund einer Ausnahmeregelung unter oder gemäß den Vorschriften des U.S. Securities Act von 1933 in derzeit gültiger Fassung in den USA angeboten oder verkauft werden. Aus diesem Grunde übernimmt die Aareal Bank AG keine Gewähr für die Vollständigkeit oder die Richtigkeit dieser Informationen. Die Aareal Bank AG übernimmt keine Verantwortung und haftet in keiner Weise für Kosten, Verluste oder Schäden die durch oder im Zusammenhang mit dem Gebrauch einzelner oder aller in dieser Präsentation enthaltenen Informationen entstehen. Die Wertpapiere der Aareal Bank AG sind nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika registriert und dürfen nur mit vorheriger Registrierung oder ohne vorherige Registrierung nur aufgrund einer Ausnahmeregelung unter oder gemäß den Vorschriften des U.S. Securities Act von 1933 in derzeit gültiger Fassung in den USA angeboten oder verkauft werden.

Diese Präsentation kann in die Zukunft gerichtete Aussagen über zukünftige Erwartungen und andere in die Zukunft gerichtete Aussagen oder Informationen über zukünftig erwartete Entwicklungen enthalten, die auf derzeitigen Planungen, Ansichten und /oder Annahmen beruhen und unter dem Vorbehalt bekannter oder unbekannter Risiken und Unsicherheiten stehen, die überwiegend schwer vorhersehbar und hauptsächlich außerhalb der Kontrolle der Aareal Bank AG liegen. Dies könnte zu materiellen Unterschieden zwischen den in der Zukunft tatsächlich eintretenden und den in diesen Aussagen geäußerten oder implizierten Ergebnissen, Leistungen und/oder Ereignissen führen.

Die Aareal Bank AG geht keine Verpflichtung ein, in die Zukunft gerichtete Aussagen jeglicher Art oder irgendeine andere in der Präsentation enthaltene Information zu aktualisieren.



Vielen Dank.

Aareal
YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE.