

Addiko erzielt Quartalsgewinn von €6,5 Millionen, Neupositionierung der Marke, um Wachstum weiter zu steigern

- Transformationsprogramm führt zu deutlichem Wachstum gegenüber Vorjahr:
 - Fokus-Portfolio ohne mittlere SME-Kredite um rund 15% gewachsen
 - Kleinst- und Kleinunternehmen verbessern sich um 26%
 - Neugeschäft in Fokusbereichen um 42% gestiegen
- Addiko startet Neupositionierung der Marke zur Unterstützung der Wachstumsdynamik mit Kampagnen und Produktangeboten
- Schweizer-Franken-Gesetz in Slowenien vom Verfassungsgericht vorübergehend ausgesetzt
- Zwei neue Aufsichtsratsmitglieder von der Hauptversammlung gewählt
- Ausblick 2022 trotz erhöhtem Inflationsdruck unverändert
- Erster Aktienrückkauf im April 2022 abgeschlossen

Wien, 11. Mai 2022 - Die Addiko Gruppe, eine auf Konsumenten und SME spezialisierte Bank in Zentral- und Südosteuropa (CSEE), hat heute ihr ungeprüftes Ergebnis für das erste Quartal 2022 veröffentlicht und einen Nettogewinn von €6,5 Mio. gegenüber €5,0 Mio. im Vorjahr erzielt.

„Wir konnten deutliches Wachstum in unserem Geschäft mit Konsumenten und SMEs erzielen, was zu einem höheren Nettogewinn führte. Dies ist das Ergebnis unseres im vergangenen Jahr gestarteten Transformationsprogramms,“ so Herbert Juranek, CEO der Gruppe. „Aufgrund der Aktivität unserer Kunden bleiben wir trotz größerer Marktvolatilität, die hauptsächlich durch den russisch-ukrainischen Krieg, erhöhten Inflationsdruck und Unterbrechungen der globalen Lieferketten verursacht wird, optimistisch. Wir werden diese Entwicklungen genau beobachten.“

„Um diese Wachstumsdynamik in unseren Fokusbereichen weiter voranzutreiben und den nächsten Schritt in unserer Transformation zu gehen, starten wir im Mai eine Neupositionierung der Marke“, sagte Juranek. „Mit der Einführung von Oskar als Markenbotschafter wollen wir unseren Kunden zeigen, dass wir noch besser und schneller werden, um sie beim Erreichen ihrer Lebensziele zu unterstützen.“

Solide Leistung im ersten Quartal 2022

- Operatives Ergebnis steigt um 26% auf €14,3 Mio. gegenüber €11,3 Mio. im Vorjahr
- Risikokosten bei €-1,2 Mio. oder -0,04% gegenüber -0,12% im Jahresvergleich
- NPE-Quote bei 2,8% (2021: 2,9%) mit NPE-Deckung bei 72,2% (2020: 71,9%)
- Return on Tangible Equity (@14,1% CET1 Quote) nahezu verdoppelt auf 4,5% (YE21: 2,5%)
- EPS 1Q22 bei €0,33

Das Ergebnis nach Steuern von €6,5 Mio. (2021: €5,0 Mio.) wurde durch eine solide Geschäftsentwicklung, den positiven Trend bei den Betriebsaufwendungen und geringe Risikokosten bei einer insgesamt starken Portfolioqualität unterstützt. Die Risikokosten blieben mit €-1,2 Mio. oder -0,04% (2021: €-4,1 Mio.) gering.

Der Anteil der beiden Fokusbereiche Konsumenten und SME stieg auf 76% der Bruttokundenforderungen gegenüber 74% zum Jahresende 2021. Der Gesamtumfang der Bruttokundenforderungen (performing loans) verzeichnete trotz des beschleunigten Abbaus in den Nicht-Fokusbereichen sowie der Reduktion der ertragschwachen mittelgroßen SME-Volumina ein Wachstum auf €3,34 Mrd. im Vergleich zu €3,28 Mrd. zum Jahresende 2021. Insgesamt belief sich

das Wachstum der Fokusbereiche auf 8%, wobei diese ohne die mittelgroßen Unternehmen im SME-Segment um 15% wuchsen.

Das **Nettozinsergebnis** ging um 2,9% auf €41,3 Mio. (1Q21: €41,9 Mio.) zurück, die entsprechende **Nettozinsmarge** blieb stabil bei 2,87% (1Q21: 2,87%). Das **Provisionsergebnis** erhöhte sich deutlich gegenüber dem Vorjahr um 14,7% auf €17,0 Mio. (1Q21: €14,8 Mio.). Die **Betriebsaufwendungen** sanken infolge des Transformationsprogramms um 7,5% auf €-41,1 Mio. im Jahresvergleich (1Q21: €-44,4 Mio.). Die **Cost-Income Ratio** verbesserte sich leicht auf 70,5% (1Q21: 78,2%, 2021: 72,4%).

Die **NPE-Quote** belief sich auf 2,8% (2021: 2,9%) bei einer **NPE-Deckung** durch Risikovorsorgen von 72,2% (2021: 71,9%). Die **NPE-Quote auf on-balance loans** lag bei 3,9% (2021: 4,0%) basierend auf **notleidenden Bruttokundenforderungen (NPE)** von €187 Mio. (2021: €194 Mio.).

Die **CET1-Quote** sank auf 20,4% auf Übergangsbasis und auf 19,7% IFRS 9 fully-loaded (2021: 22,2% bzw. 21,6%), was vor allem auf die aktuelle Marktvolatilität bei Staatsanleihen in der CSEE-Region und das Wachstum der risikogewichteten Aktiva im Zusammenhang mit der Richtlinie zur Behandlung struktureller Fremdwährungspositionen zurückzuführen war.

Das 1Q22 Ergebnis kann unter folgenden Link heruntergeladen werden: www.addiko.com/de/finanzberichte/

Auf der Investor-Relations-Website der Addiko Gruppe <https://www.addiko.com/de/investor-relations/> finden sich weitere Informationen, darunter auch Finanz- und sonstige Informationen für Investoren.

Kontakt

Constantin Gussich

Head of Investor Relations & Group Corporate Development

investor.relations@addiko.com

Über Addiko Gruppe

Die Addiko Gruppe besteht aus der Addiko Bank AG, der österreichischen Mutterbank mit Sitz in Wien (Österreich), die an der Wiener Börse notiert und von der österreichischen Finanzmarktaufsicht sowie der Europäischen Zentralbank als konzessioniertes Kreditinstitut beaufsichtigt wird, und sechs Tochterbanken, die in fünf CSEE-Ländern registriert, konzessioniert und tätig sind: Kroatien, Slowenien, Bosnien & Herzegowina (wo die Addiko Gruppe zwei Banken betreibt), Serbien und Montenegro. Mit ihren sechs Tochterbanken betreut die Addiko Gruppe zum 31. Mai 2022 rund 0,8 Millionen Kunden im CSEE-Raum über ein gut verteiltes Netzwerk von 153 Filialen sowie moderne digitale Bankvertriebskanäle.

Die Addiko Gruppe positionierte sich mit einer klaren Strategie als spezialisierter Bankkonzern für Consumer und kleine und mittlere Unternehmen (SME) mit dem Schwerpunkt auf dem Ausbau des Consumer- und SME-Kreditgeschäfts sowie des Zahlungsverkehrs („Fokusbereiche“). In diesem Bereich bietet die Addiko Gruppe unbesicherte Kreditprodukte für Konsumenten sowie Betriebsmittelkredite für ihre SME-Kunden an, und finanziert sich überwiegend über Privatkundeneinlagen. Die Addiko Gruppe hat ihre Kreditportfolios in den Bereichen Mortgage, Public Finance und Large Corporates („Nicht-Fokusbereiche“) in den letzten Jahren kontinuierlich reduziert und auf diese Art und Weise liquide Mittel und Kapital für das sukzessive Wachstum ihrer Portfolios in den Bereichen Consumer und SME bereitgestellt.