

Wir haben unsere Unabhängigkeit erfolgreich verteidigt.



Dr. Uwe Schroeder-Wildberg
Vorstandsvorsitzender der MLP AG
in der Hauptversammlung am 16. Juni 2009

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Aktionärsvertreter,

liebe Gäste und Freunde des Unternehmens,

meine sehr geehrten Damen und Herren,

2008 wird in unsere Unternehmensgeschichte als das Jahr eingehen, in dem wir den Kern unseres Unternehmens und unseres Erfolges, unsere Unabhängigkeit, erfolgreich verteidigt haben. Gleichzeitig haben wir unter extrem schwierigen Rahmenbedingungen bewiesen, wie nachhaltig wir unser Geschäft betreiben: Wir haben trotz der Finanzkrise Gesamterlöse nahezu auf dem Rekordniveau des Vorjahres erzielt, profitabel gewirtschaftet und sind vor allem nicht der Versuchung erlegen, uns an riskanten Kapitalmarkt-Geschäften zu beteiligen. Auch deshalb verfügen wir heute über eine extrem starke Kapitalbasis und eine hervorragende Liquiditätsausstattung.

„Individualität braucht Partnerschaft“ – der Titel unseres Geschäfts-

berichts unterstreicht eindeutig, wofür MLP steht: für ein hohes Maß an Kundenorientierung und für maßgeschneiderte Finanzkonzepte. Diese Individualität ist im aktuellen Marktumfeld der Erfolgsfaktor schlechthin. Hervorgerufen durch die tief greifende Wirtschafts- und Finanzkrise sind viele Anleger verunsichert und zurückhaltend. Unsere Berater haben sich der schwierigen Situation an den Kapitalmärkten gestellt, ihre Kunden

Mit der Übernahme des Beratungsunternehmens TPC haben wir unsere Stellung in der betrieblichen Altersversorgung nochmals ausgebaut.

aktiv informiert und damit erneut die hohe Kundenorientierung von MLP unter Beweis gestellt. Anders gesagt: Persönliche Beratung ist das Gebot der Stunde – und dies nutzen wir konsequent.

Zudem haben wir das Geschäftsjahr 2008 genutzt, um die strategische Positionierung von MLP weiter zu schärfen. Mit der Übernahme des Beratungsunternehmens TPC haben wir unsere Stellung in der betrieblichen Altersversorgung nochmals ausgebaut. Zudem haben wir im Herbst vergangenen Jahres ein Angebot für den Finanzmakler ZSH vorgelegt, den wir Anfang 2009 endgültig übernommen haben. Beide Transaktionen haben unsere breite Aufstellung als Beratungshaus für Privat- und Firmenkunden weiter gestärkt.

Stabile Aktionärsstruktur

Mitte August teilte der Lebensversicherer Swiss Life mit, knapp 27 Prozent an MLP erworben zu haben. Diese Beteiligung erfolgte ohne unsere Zustimmung. Von Beginn an haben Vorstand und Aufsichtsrat unmissverständlich klar gemacht, dass die Beteiligung eines Produktpartners in dieser Höhe nicht mit unserem auf Unabhängigkeit basierenden Geschäftsmodell vereinbar ist. Am 21. August 2008

haben wir eine Kapitalerhöhung beschlossen, deren primäres Ziel eine weitere Stärkung unserer Kapitalbasis zur aktiven Teilnahme an der anstehenden Branchenkonsolidierung war. Gleichzeitig hat uns dieser Schritt geholfen, unser Geschäftsmodell dauerhaft zu sichern. Die Kapitalerhöhung haben drei unserer bedeutendsten Produktpartner getragen. Diese Partner – die Allianz Lebensversicherung AG, die Axa Lebensversicherung AG

Die Kapitalerhöhung haben drei unserer bedeutendsten Produktpartner getragen.

und die HBOS-Gruppe – unterstützen unsere Unabhängigkeit explizit. Im März dieses Jahres hat die Swiss Life ihren Anteil dann auf 15,9 Prozent abgebaut und mitgeteilt, dass sie beabsichtigt, die Beteiligung weiter auf unter zehn Prozent zu reduzieren. In diesem Zuge hat sich der Talanx-Konzern mit insgesamt 9,9 Prozent an MLP beteiligt. Sowohl die von Beginn an geforderte Reduzierung der Swiss Life-Beteiligung als auch die Übernahme eines Anteils durch Talanx begrüßen wir.

Finanzkrise führt zu deutlicher Zurückhaltung bei Anlegern

Die Krise an den internationalen Finanzmärkten hat über weite Strecken des Jahres zu einer deutlichen Zurückhaltung von Anlegern geführt, von der sich kein Unternehmen in der Branche abkoppeln konnte. Wenn die ganze Welt von Finanzkrise und Rezession spricht, zögern viele, langfristige Verträge abzuschließen. Gleichzeitig haben Firmenkunden wegen der unsicheren konjunkturellen Lage größere Projekte verschoben. Dies zeigt sich vor allem beim negativen Ergebnis unseres Tochterunternehmens TPC.

Im Jahr 2008 hat sich MLP trotz des extrem schwierigen Marktumfelds gut entwickelt und bei den Ge-

samterlösen mit knapp 598 Mio. Euro nahezu das Rekordniveau des Vorjahres erreicht. Dazu steuerten die Provisionserlöse 514 Mio. Euro bei.

Unser Ergebnis wurde von einigen außergewöhnlichen Faktoren belastet. Wie zu Beginn des Geschäftsjahres angekündigt, sind durch die Umstellung auf das neue Versicherungsvertragsgesetz einmalige Kosten von rund 6 Mio. Euro angefallen. Hinzu kommen eine Wertminderung von 2,5 Mio. Euro auf ein Bürogebäude in Heidelberg sowie eine Steuerverbindlichkeit von 3,8 Mio. Euro. Insgesamt summieren sich die Einmaleffekte auf rund zwölf Millionen Euro. Belastet wird das Ergebnis auch durch den bereits erwähnten Verlust von 3,3 Mio. Euro bei TPC. Hinzu kommen die schon angesprochenen Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf der Umsatzseite. Die Rückgänge gegenüber dem Vorjahr in den Sparten Altersvorsorge, Vermögensmanagement und Finanzierung haben auf der Ergebnisseite zu einem Rückgang von rund 19 Mio. Euro geführt.

Aufgrund dieser Effekte liegt das Ergebnis vor Zinsen und Steuern mit 56,6 Mio. Euro deutlich unter dem Vorjahreswert; gleiches gilt für den Überschuss in den fortzuführenden Geschäftsbereichen mit gut 31 Mio. Euro.

Im Jahr 2008 hat sich MLP trotz des extrem schwierigen Marktumfelds gut entwickelt.

Deutliches Kundenwachstum

Die Zahl der Kunden hat sich im Jahr 2008 erfreulich entwickelt und ist brutto um 42.000 gewachsen. Damit lag die Gesamtkundenzahl am 31. Dezember bei 730.000. Die Zahl der Berater sank auf 2.428. Bei der Rekrutierung von neuen Beratern haben wir weiterhin konsequent auf Qualität gesetzt. Dieses hohe Niveau zeigt sich im Übrigen auch an einem Erlös

pro Berater von 214.000 Euro – ein absoluter Spitzenwert im Markt.

Starke Bilanz

Mit liquiden Mitteln von 210 Mio. Euro zum 31. Dezember verfügen wir über eine enorme Finanzkraft, die wir in den kommenden Jahren gezielt zur weiteren Stärkung unseres Kerngeschäfts einsetzen werden. Die Eigenkapitalquote ist von 24 auf 28 Prozent gestiegen.

Mit liquiden Mitteln von 210 Mio. Euro zum 31. Dezember verfügen wir über eine enorme Finanzkraft.

Umfangreiche Beteiligung der Aktionäre

Der Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute eine Dividende von 28 Cent pro Aktie vor. Die Ausschüttungsquote liegt damit bei knapp 100 Prozent des Überschusses aus den fortzuführenden Geschäftsbereichen. Die Ausschüttungssumme beträgt 30,2 Mio. Euro und liegt über dem Überschuss der MLP AG.

Wie im vergangenen Jahr kommuniziert, können Sie die Ausschüttungen der MLP AG steuerfrei vereinbaren. Dies gilt vorbehaltlich des abschließenden Bescheids der Finanzbehörden.

MLP setzt wesentliche Forderungen bereits um

Ilse Aigner hat im Dezember 2008 eine viel beachtete Studie vorgelegt, die umfangreiche Forderungen an die Qualität in der Branche stellt. Im Gegensatz zu vielen Unternehmen und Verbänden, die der Initiative des Ministeriums ablehnend gegenüberstehen, begrüßen wir diesen Weg zu mehr Qualität ausdrücklich. Darüber hinaus werden in dem Papier viele Forderungen erhoben, die bei MLP seit längerem umgesetzt sind. Letztendlich ist MLP der Maßstab für genau das, was das Verbraucherschutz-

ministerium im Kern fordert – eine umfassende Beratung, die sich an den individuellen Zielen und Wünschen jedes Kunden orientiert. Bester Beweis dafür sind die 7,3 Verträge, die wir durchschnittlich pro Kunde betreuen, während Banken meist bei nur zwei Verträgen liegen.

MLP ist heute ein breit aufgestelltes Beratungshaus.

MLP ist heute in vielerlei Hinsicht ein anderes Unternehmen als vor fünf Jahren. MLP ist nicht mehr nur der führende Finanzberater für Akademiker, MLP ist heute ein breit aufgestelltes Beratungshaus. Den Kern unserer Aktivitäten bei Privatkunden bildet nach wie vor die MLP Finanzdienstleistungen AG. Große Privat- und Familienvermögen ab einer Größenordnung von fünf Millionen Euro betreuen wir über die Feri Family Trust GmbH. Jüngstes Mitglied in der MLP-Familie ist der Finanzmakler ZSH, der sich über viele Jahrzehnte gerade unter Zahnmedizinern eine starke Stellung aufgebaut hat.

Komplexe Fragestellungen der betrieblichen Altersvorsorge wie die Beratung führender Wirtschaftsverbände oder die Konzeption zukunftssträchtiger Konzepte wie Lebensarbeitszeitkonten betreuen wir über unser Tochterunternehmen TPC. Die Beratung von Firmenkunden umfasst zum anderen den Bereich „Institutional Advisors“ bei Feri. Hier betreuen wir rund 170 institutionelle Investoren, also Altersvorsorgeeinrichtungen, Verbände, Stiftungen, Kirchen oder Unternehmen bei ihren Anlagestrategien, der Umsetzung und der Risikokontrolle. Hinzu kommen unsere Bewertungs- und Ratingaktivitäten, die in der Feri EuroRating Services gebündelt sind.

Die Grundlage für unsere Anlageberatungen in sämtlichen Unternehmensfeldern bildet unser unabhängiges Investmentresearch bei Feri. Hier erstellen hoch spezialisierte Mitarbeiter Wirtschafts- und Branchenanalysen sowie Prognosen und Ratings für

alle wichtigen Bereiche der Kapital- und Immobilienmärkte.

In Q1 haben wir uns auf der Erlösseite stabil entwickelt und profitabel gewirtschaftet. Die Gesamterlöse gingen um lediglich 19 Prozent auf 125,5 Mio. Euro zurück, obwohl das Vorjahresquartal entscheidend durch die Erhöhung der geförderten Beiträge zur Riester-Rente geprägt war. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern betrug 3,4 Mio. Euro. Dieser Wert beinhaltet außerordentliche und einmalige Beratungskosten von rund 3,3 Mio. Euro, die als Folge der Beteiligung von Swiss Life vor allem für kapitalmarktrelevante Beratungsleistungen angefallen sind. Bereinigt um diesen Sondereffekt lag das EBIT bei 6,8 Mio. Euro. Der Überschuss in den fortzuführenden Geschäftsbereichen ging auf 0,3 Mio. Euro zurück. Auf Konzernebene, also inklusive der defizitären und zum Verkauf stehenden Geschäftseinheiten in Österreich und den Niederlanden, betrug der Verlust 1,2 Mio. Euro.

Was haben wir uns für das Gesamtjahr 2009 vorgenommen?

Ganz oben auf der Managementagenda stehen drei Punkte:

- ▷ die konsequente Ausschöpfung unseres Erlöspotenzials,
- ▷ eine gezielte Kostensenkung,

Auf der Kostenseite werden wir deutliche Einsparungen von insgesamt 34 Mio. Euro erzielen.

- ▷ und – last but not least – externes Wachstum durch eine aktive Teilnahme an der Branchenkonsolidierung.

Auf der Kostenseite werden wir deutliche Einsparungen von insgesamt 34 Mio. Euro erzielen. Davon entfällt mit 24 Mio. Euro der Großteil auf das Geschäftsjahr 2009. Eingerechnet ist hier auch der Wegfall der einmaligen Aufwendungen in Höhe von zwölf Mio. Euro. Im Jahr 2010 werden wir die Ausgaben dann noch-

mals um zehn Mio. Euro reduzieren. Zum Thema externes Wachstum – wie zahlreiche Experten erwarten auch wir in den nächsten Jahren eine deutliche Konsolidierung der Vermittlerbranche. Hintergrund dieser Entwicklung sind die gestiegenen Anfor-

Die Karten werden also neu gemischt – für MLP ergeben sich daraus interessante Möglichkeiten.

derungen für sämtliche Anbieter, die zum einen die Kosten deutlich erhöhen und zum anderen einen hohen Investitionsbedarf auslösen. Die Karten werden also neu gemischt – für MLP ergeben sich daraus interessante Möglichkeiten. Wie bereits angesprochen, haben wir mit der Kapitalerhöhung am 21. August 2008 unsere Kapitalbasis zur aktiven Teilnahme an der Branchenkonsolidierung nochmals gestärkt. Bereits wenige Wochen später, Anfang Oktober, haben wir ein Angebot für die Übernahme des Finanzmaklers ZSH gemacht, den wir Anfang 2009 erworben haben. Ein erster Schritt ist also gemacht, weitere werden in den nächsten Jahren folgen. Neben unserer strategischen Aufstellung profitieren wir dabei von unserer Größe und Finanzkraft.

Insgesamt konnte sich auch die MLP-Aktie dem negativen Markttrend nicht vollständig entziehen. Es bleibt jedoch festzuhalten, dass sich die MLP-Aktie während eines Zeitraums von Anfang Januar 2008 bis heute deutlich besser als der MDAX und der DAXsector Financial Services entwickelt hat.

Ich fasse zusammen:

- ▷ MLP ist auf einem guten und nachhaltigen Weg und hat sich im Jahr 2008 unter anormalen Marktbedingungen gut geschlagen.
- ▷ Wir verfügen über eine starke Bilanz und eine Finanzkraft, die im derzeitigen Umfeld ihres gleichen sucht.
- ▷ In den vergangenen Jahren hat sich MLP zu einem breit aufgestellten

Beratungshaus mit einem starken Firmenkundengeschäft entwickelt. Dies eröffnet uns zahlreiche Potenziale.

- ▷ Und auch im Jahr 2009 werden wir von riskanten Kapitalmarktge-

schäften absehen, unsere Kosten sehr eng kontrollieren und unsere Chancen konsequent nutzen.

Abschließend möchte ich auch im Namen meiner Vorstandskollegen den Beraterinnen und Beratern sowie den

Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre hervorragenden Leistungen danken. Herzlichen Dank auch Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen in MLP. Es ist gut, Sie an unserer Seite zu wissen.