
Wir sind weiter auf dem Weg nach vorn

Carsten Maschmeyer

Vorsitzender des Vorstands
der AWD Holding AG
in der Hauptversammlung am 4. Juni 2003



Als Aktionäre freuen wir uns alle über die 70%ige Kurssteigerung gegenüber Tiefstkurs unseres AWD in den letzten 3 Monaten und über eine sehr attraktive Dividende. Aber eine Hauptversammlung dient auch dazu, die Ankündigung und Einschätzung des Vorstandes von Jahr zu Jahr abzugleichen. In der letzten Hauptversammlung hatten wir Ihnen versprochen, dass unser Übernahmeangebot an den Finanzdienstleister tecis erfolgreich verlaufen wird. Wir haben unsere Absicht erläutert, in England in den nächsten drei Jahren Nr. 3 zu werden, wir gaben unser Ziel bekannt, in Zentral-Osteuropa neue Wachstumsmärkte zu erschließen und unabhängige Finanzdienstleister zu akquirieren. Alle unsere Zusagen haben wir wie versprochen umgesetzt.

Meine sehr verehrten Damen, meine Herren, im Namen des Vorstandes der AWD Holding AG begrüße ich Sie von Herzen zu unserer dritten Hauptversammlung hier im Kongresszentrum in Hannover. Wir freuen uns, dass so viele Aktionäre und auch Anteilseigner, die gleichzei-

tig Mitarbeiter der AWD-Gruppe sind, erschienen sind.

2002 war ein Jahr, das geprägt war von wachsender politischer Unsicherheit und einer schwachen wirtschaftlichen Entwicklung in Europa einhergehend mit starken Aktienkursrückgängen. Angesichts dieser schwierigen Rahmenbedingungen sind wir mit dem hinter uns liegenden Jahr zufrieden:

Unsere Strategie der unabhängigen Finanzberatung hat sich als zielführend und erfolgreich erwiesen.

- ▷ Bei der Umsetzung unserer Unternehmensstrategie, die erste Adresse der unabhängigen Finanzdienstleister in Europa zu werden, haben wir wesentliche Fortschritte erzielt.
- ▷ Wir waren 2002 mit über 20% Umsatzsteigerung Wachstumssieger aller Finanzdienstleister und

haben wieder Rekordumsatzerlöse erzielt.

- ▷ Unsere Ertragsziele haben wir erreicht.
- ▷ Unsere administrativen Abläufe haben wir noch schlanker gemacht. Dadurch arbeiten wir effizienter und kostengünstiger und können somit im Sinne unserer Aktionäre eine höhere Profitabilität erreichen.

Heute werden wir Ihnen Bericht erstatten über das erfolgreiche Geschäftsjahr 2002, über eine äußerst positive Entwicklung im ersten Quartal 2003, das wiederum verbesserte Geschäftsmodell und natürlich erhalten Sie den neuesten Unternehmensausblick.

Mit Gewissheit darf ich Ihnen heute sagen: Unsere Strategie der unabhängigen Finanzberatung, mit der wir AWD aufgebaut haben und die wir konsequent durchgehalten haben, hat sich als zielführend und erfolgreich erwiesen. Und die aus diesem Geschäftsmodell entwickelte Expansions- und Internationalisierungsstrategie ist voll aufgegangen. Es war

richtig, wie wir das Geld aus dem Börsengang investiert haben. Unsere Investitionen in England, Deutschland und Osteuropa sind zukunftsweisend und Erfolg versprechend. Wir waren überzeugt davon, dass durch den Zusammenschluss mit tecis eine neue Kraft bei den unabhängigen Finanzdienstleistern entsteht. Mit über einer Million Stammkunden haben wir die größte Kundenbasis. Und mit Provisionserlösen von 463,3 Millionen Euro haben wir mehr Provisionserlöse aus der Beratung von Mandanten erzielt als jeder Wettbewerber. Damit ist AWD heute nicht nur Marktführer der unabhängigen Finanzdienstleister in Europa, sondern auch Spitzenreiter aller gelisteten Finanzdienstleister in Europa.

Dazu haben wir die höchste geographische Präsenz in Europa und den höchsten Auslandsanteil aller gelisteten und unabhängigen Finanzdienstleister aufgebaut. Die Tatsache, dass wir bereits rund 41 Prozent unseres Umsatzes im letzten Jahr – und sogar 44 % Umsatz im ersten Quartal diesen Jahres – außerhalb Deutschlands erzielen, unterstreicht unsere international ausgerichtete Expansionsstrategie.

AWD ist heute nicht nur Marktführer der unabhängigen Finanzdienstleister in Europa, sondern auch Spitzenreiter aller gelisteten Finanzdienstleister in Europa.

Diese internationale Diversifikation macht uns auch weniger abhängig von der derzeitigen schwierigen Wirtschaftslage in Deutschland. Wir partizipieren umgekehrt besonders hoch an der teilweise guten Konjunktur unserer europäischen Nachbarländer. Wir sind in fünf Kernmärkten und einer Wachstumsregion positioniert. In Deutschland sind wir im größten Markt vertreten, in Großbritannien im am weitesten entwickelten und profitabelsten. Sowohl in

Österreich als auch in der Schweiz haben wir eine einzigartige Sonderposition durch unseren Riesenvorsprung als Marktführer. Italien ist der Wachstumsmarkt für das Privatkundengeschäft der nächsten Jahre und das Wachstum der Zukunft haben wir uns durch den Erwerb der beiden Firmen Finance.EU und ECG, die in sechs osteuropäischen Ländern tätig sind, gesichert. Die Tschechische Republik, Polen, Ungarn und die Slowakei werden ab 2004 durch die EU-Mitgliedschaft sicher einen zusätzlichen Nachfragebedarf und Wachstumsschub erhalten.

Unser Geschäftsmodell half uns, selbst im schwierigen 2002er Gesamtmarkt 188.500 Neukunden hinzuzugewinnen.

Meine Damen und Herren, unter unabhängiger Finanzberatung verstehen wir reine Distribution, die ohne die Herstellung eigener Produkte auskommt. Kaum ein Jahr war wie 2002 so turbulent in der Finanzdienstleistungsbranche. Banken und Versicherungen schreiben rote Zahlen, benötigen frisches Kapital und entlassen Tausende von Mitarbeitern. Die drei Hauptgründe sind:

- 1) Kumulierung von Versicherungsrisiken, die Welt ist unsicherer geworden. Ich möchte an dieser Stelle betonen: AWD hat kein einziges Versicherungsrisiko in den Büchern.
- 2) Die signifikanten Abschreibungen auf Kundenkredite und gewerbliche Kredite. AWD gibt keine Kredite an Kunden oder Firmen aus.
- 3) Die nachhaltigen Wertberichtigungen durch Beteiligungen in anderen Branchen. AWD hat sich immer auf das Kerngeschäft Finanzdienstleistungen konzentriert.

AWD unterscheidet sich also hier enorm von den Produktherstellern, weil wir deren geschäftsspezifische Probleme nicht haben. Unser Ge-

schäftsmodell dagegen half uns, selbst im schwierigen 2002er Gesamtmarkt 188.500 Neukunden hinzuzugewinnen.

Für das Jahr 2002 hatten wir uns erneut eine zweistellige Umsatzsteigerung vorgenommen. Dieses Ziel haben wir erreicht: Die Umsatzerlöse der AWD Gruppe stiegen um 20,4 Prozent von 384,7 Millionen Euro auf 463,3 Millionen Euro. Alle unsere Kernmärkte haben mit organischem Wachstum zu diesem Erfolg beigetragen. Die Tatsache, dass wir uns in einem sehr schwachen Marktumfeld bewegen, in dem die meisten Mitbewerber rote Zahlen schreiben oder vielfach Umsatzrückgänge vermelden mussten, sind wir sehr stolz, dass wir ein Umsatzwachstum von mehr als 20 Prozent verzeichnen können. Dies hat kein anderer bedeutender bzw. gelisteter Finanzdienstleister in Europa geschafft. Des Weiteren konnten wir einen Kundenzuwachs von 7,7 Prozent

Die Umsatzerlöse der AWD Gruppe stiegen um 20,4 Prozent von 384,7 Millionen Euro auf 463,3 Millionen Euro.

und eine Ergebnissteigerung von 38 Prozent vor Einmalaufwendungen erreichen.

Für 2002 hatten wir gleichzeitig eine verbesserte EBIT-Marge von acht Prozent angestrebt. Auch dieses zweite wichtige Ziel haben wir erreicht. Natürlich sind wir uns sehr bewusst, dass die Ergebnisentwicklung im letzten Jahr durch Einmalaufwendungen gekennzeichnet war. Daher wird Herr Brammer im Anschluss die Finanzkennziffern auch aus diesen unterschiedlichen Perspektiven erläutern. Eine Übersicht aller relevanten Kenngrößen finden Sie auch im neuen Geschäftsbericht, den Sie heute gerne hier erhalten.

Insgesamt sind wir mit den Ergebnissen nicht unzufrieden, weil wir sie unter schwierigen Umständen erwirtschaftet haben. Vor diesem Hinter-

grund sehen wir das erreichte Ergebnis:

- ▷ Als wichtigen Schritt auf unserem Weg zu nachhaltiger Profitabilität
- ▷ Als Ausdruck der fundamentalen Stärke unseres Geschäftsmodells
- ▷ Und vor allem als Zeichen der Leistungsfähigkeit und des Einsatzwillens aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

An dieser Stelle danke ich allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Manchester über Hamburg bis Mailand, vom Produktmanager bis zum Finanzberater, vom Trainee bis zur Führungskraft, ausdrücklich und von ganzem Herzen für Ihre hervorragende Arbeit.

**Es freut mich besonders,
dass ich im gesamten
Unternehmen ein starkes
Gefühl der Leistung und
Zusammengehörigkeit
und eine sehr positive
und zukunftsorientierte
Stimmung spüre.**

Unsere Aufgaben können wir nur dann erfolgreich umsetzen, wenn wir Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen haben, die bei allen Herausforderungen im Beratungsgeschäft einsetzbar sind. Erfolgsfaktoren sind natürlich Fachkompetenz, aber auch ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit sowie – gerade bei neuen Kunden – Sensibilität und Respekt. Aber vor allem eins ist wichtig: Unternehmertum. Und da freut es mich besonders, dass ich im gesamten Unternehmen ein starkes Gefühl der Leistung und Zusammengehörigkeit und eine sehr positive und zukunftsorientierte Stimmung spüre. Wir können uns auf eine hervorragende Mannschaft verlassen: über 7000 Menschen, die professionell, kreativ und mit großer Begeisterung für unser Unternehmen arbeiten.

Menschen, deren Einsatzwille und Zuversicht auch nach außen strahlen. Externe Umfragen des neutralen Meinungsforschungsinstitutes iCON be-

stätigen uns, dass wir der bekannteste Finanzdienstleister in Deutschland sind. Unsere gestützte Bekanntheit beträgt 40%. Dies führen wir auf unsere konsequente Fortführung der Markenkommunikation zurück, bei der wir immer dasselbe Key Visual, nämlich den Finanzordner, der durchleuchtet wird, verwenden sowie den zielgerichteten, sich gut rechnenden Kauf der Namensrechte an der AWD Arena, vormals Niedersachsenstadion, um die Bekanntheit von AWD massiv zu erhöhen.

Im ersten Quartal 2003 hat sich die gute Entwicklung des letzten Jahres eindrucksvoll fortgesetzt. Mit 53.000 Neukunden im ersten Quartal haben wir gegen den Markttrend zugelegt und sogar mehr als 10.000 Neukunden zusätzlich gewinnen können als im starken Vergleichsquartal des Vorjahres. Unsere Kundenbasis nimmt weiter kontinuierlich zu – jetzt haben wir schon über 1.050.000 Stammkunden – und eröffnet uns interessante Cross Selling Potentiale für die Zukunft. Bereits heute schließt im Durchschnitt jeder unserer Kunden 4,8 Verträge ab, aber unser Ziel sind sechs Verträge. Unser Unternehmen wächst daher unvermindert weiter.

**Unsere Kundenbasis
nimmt weiter
kontinuierlich zu – jetzt
haben wir schon über
1.050.000 Stammkunden –
und eröffnet uns
interessante Cross Selling
Potentiale für die Zukunft.**

Die Akquisitionen der letzten Jahre beschleunigen dabei unser Wachstum. Wir sind mit 25,9% stärker als im ganzen letzten Jahr gewachsen auf bereits 133,7 Mio. € Umsatz im ersten Quartal. Mit einer Zunahme des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern von sogar 48,2% auf 12,6 Mio. € erreichen wir bereits im ersten Quartal diesen Jahres eine entsprechende EBIT-Marge von 9,4% und liegen damit oberhalb der Zielvorgaben für das

Gesamtjahr 2003. Viele Unternehmen geben gar keine Prognosen mehr ab. Wir können Ihnen unsere anspruchsvollen Ziele heute sogar bestätigen.

Meine Damen und Herren, Sie sehen, unser Geschäftsmodell behauptet sich sehr erfolgreich selbst in anspruchsvollen Zeiten.

**Konsequente Einhaltung
der Strategie der unab-
hängigen Finanzberatung.**

Vor zwei Monaten, am 1. April feierte die AWD Gruppe ihren 15. Geburtstag. Einen der Erfolgsgründe, warum wir in dieser kurzen Zeit zum jüngsten MDAX Unternehmen und zu Europas führendem unabhängigen Finanzberater aufgestiegen sind, sehen wir in der Kontinuität, mit der das Unternehmen über eineinhalb Jahrzehnte geführt wird. In den gesamten 15 Jahren haben wir keinen Strategiewechsel vorgenommen, sondern uns vom ersten Tag an auf die unabhängige Vermittlung von Finanzdienstleistungen als reiner Intermediär konzentriert. Dadurch ist es uns gelungen, unseren Vorsprung nicht nur zu halten, sondern diesen sogar auszubauen. In der Vergangenheit war es für Finanzdienstleister von Vorteil, Produzent zu sein oder Asset-Management anzubieten. Inzwischen ist klar erkennbar, dass der stabilste und profitabelste Teil der Wertschöpfungskette die Distribution ist.

Ein weiterer Grund für unsere erfolgreiche Situation ist, dass wir nicht prozyklisch gehandelt haben. Wir haben in den Jahren 1999 und 2000 bewusst darauf verzichtet in Internetplattformen zu investieren, obwohl das damals „in“ war. Und auch der großen Versuchung, selbst zum Hersteller von Finanzprodukten zu werden oder durch Kauf oder Gründung von Banken oder Versicherungsgesellschaften zu wachsen, haben wir widerstanden. Dafür haben wir damals sehr viel Kritik einstecken müssen. AWD war, ist und bleibt ein Intermediär. Dies vor allem aus Gründen der Glaubwürdigkeit gegenüber

unseren Kunden als vollständig unabhängiger Berater.

Erst im vergangenen Jahr, als Merger & Acquisitions nicht mehr „in“ und damit deutlich günstiger waren, haben wir mit tecis in Hamburg und Carrington Carr in Großbritannien sowie FinanceEU und ECG in Zentral-Osteuropa nachhaltig akquiriert. Und auch in Italien haben wir nicht den Fehler gemacht, Firmen in 2000 oder 2001 zu deutlich überhöhten Preisen zu erwerben, sondern haben die Lösung des Eigenaufbaus einer AWD-Gesellschaft gewählt.

Erst im vergangenen Jahr, als Merger & Acquisitions nicht mehr „in“ und damit deutlich günstiger waren, haben wir nachhaltig akquiriert.

Diese Expansionsphase hatten wir zum Ende des dritten Quartals 2002 abgeschlossen. Seitdem widmen wir uns verstärkt der Integration und Weiterentwicklung der neuen Gesellschaften. AWD wird deshalb in Zukunft in vielen Bereichen Synergien bei den Kosten, aber auch neue Impulse für weiteres organisches Wachstum erzeugen. Unsere besten Manager und Führungskräfte haben sich in den vergangenen drei Jahren mit Großprojekten wie Börsengang, Akquisitionen und Integration beschäftigt. Wir sind sehr froh, dass diese zusätzlichen Sonderaufgaben jetzt erledigt sind und wir uns jetzt ausschließlich auf unser Kerngeschäft konzentrieren können. Ich erwarte, dass sich diese Umstellung auch positiv auf das künftige generische Wachstum von AWD auswirken wird.

AWD wird sich im laufenden Jahr auf das Kerngeschäft konzentrieren. Das bedeutet: Gewinnung von Neukunden, Zuwachs beim Neugeschäft, Intensivierung der Kundenbetreuung und Heben weiterer Cross Selling Potentiale.

Darüber hinaus möchten wir unsere Profitabilität verbessern. Mit

dem Abschluß der Integrationen werden wir konsequent die Skaleneffekte nutzen und die Generierung von Synergien und Einkaufsvorteilen voran-

AWD wird sich im laufenden Jahr auf das Kerngeschäft konzentrieren.

treiben. In diesem Zusammenhang werden wir auch nach dem Prinzip „best of all“ mit unserem konzernweiten Programm „Pure Advice“ die Prozesse und Ablaufprozesse optimieren, um noch mehr Effizienz zu entwickeln. Optimierung der Kostenpositionen und Erhöhung der Effizienz sind mehr denn je wichtige Erfolgsfaktoren. In jedem Geschäftsfeld werden wir daher weiter die Prozesse durchleuchten, um kostenträchtige Reibungsverluste und Redundanzen zu vermeiden. Wo sich die Chancen für die Zusammenarbeit zwischen unseren Geschäftsfeldern ergeben, werden wir sie nutzen, voneinander lernen und durch Gemeinschaftsprojekte weitere Synergien erzielen.

Unser Geschäftsmodell, die Kombination von Financial Planning und unabhängiger Finanzberatung, wird von uns natürlich permanent weiterentwickelt und verfeinert. Eine verbesserte Finanzdienstleistung kann man nicht so plastisch greifen wie das neue Modell im Foyer des Autoherstellers. Deswegen möchte ich Ihnen unser neues Beratungstool, „Private Finanzstrategie – Optimierungsvorschläge“, zeigen.

Sie wissen, dass unsere Beratung mit der so wichtigen Datenerhebung, um das gegenwärtige Finanz- und Absicherungsprofil festzustellen und alle seine Ziele und Wünsche zu erfassen, beginnt. Es werden alle Bereiche im Detail erfragt wie z.B. das Thema Sachversicherung, Vermögensaufbau, steuerliche Situation usw. Ebenso erarbeiten wir ein Risikoprofil und erhalten dadurch auch eine erste Indikation über Anlageerfahrung und Zeitdauer der Investition unseres Gesprächspartners. Dann entwickeln

wir für den Kunden eine persönliche Bilanz. Mit der persönlichen Bilanz erhielt der Kunde oftmals erstmalig Transparenz und ganzheitlichen Überblick über seine derzeitige finanzielle Ist-Situation. Nun haben wir zusätzlich eine Übersicht über die zu antizipierenden Situationen nach Handhabung der optimierten Vorschläge mit erarbeitet. Dadurch sieht unser Kunde jetzt auf der einen Seite die Ist-Situation und auf der anderen Seite die optimierte Situation. Selbstverständlich ist der Liquiditätsforecast ein unabdingbarer Bestandteil. Denn gerade die Liquidität ist die Basis für viele Finanzinvestments oder Risikoabsicherungen. Niedrigere Beiträge, höhere Renditen, genutzte Subventionen und Zuschüsse, höhere Steuervorteile und mehr Sicherheit ist das Ergebnis dieser Finanzplanung und Optimierungsberatung. Am Ende einer jeden Beratung gleichen wir ab, ob wir die Ziele unseres Kunden getroffen haben, und sind so selbstbewusst, dass wir ihn offen fragen, ob er mit der Beratung zufrieden ist und uns weiterempfiehlt.

Unser weiterentwickeltes Beratungstool: „Private Finanzstrategie – Optimierungsvorschläge“.

Eine solche umfassende unabhängige Finanzberatung mit breiter Produktauswahl erhält der Kunde bei unseren Mitbewerbern oder den Produktherstellern nicht.

Meine Damen und Herren, diese klare kundenorientierte Arbeit im Kerngeschäft lässt uns der weiteren langfristigen Entwicklung mit großer Zuversicht begegnen. Unabhängige Finanzdienstleistung in Europa ist nach wie vor einer der wenigen nachhaltigen Wachstumsmärkte. Unsere Zuversicht, auch weiterhin profitabel zu wachsen, hat Aufsichtsrat und Vorstand veranlasst, Ihnen, der Hauptversammlung, die Ausschüttung einer Dividende von 0,50 Euro je Aktie

vorzuschlagen. Selbst in Zeiten volatiler Kapitalmärkte wollen wir Ihnen, unseren Investoren, ein verlässlicher Partner sein und Sie auf diese Weise am Erfolg von AWD teilhaben lassen. Und aufgrund unseres bisher guten Geschäfts in diesem Jahr kann man bereits heute ableiten, dass wir wohl auch für das laufende Jahr eine attraktive Dividende ausschütten werden.

Unsere Zuversicht, auch weiterhin profitabel zu arbeiten, hat Aufsichtsrat und Vorstand veranlasst, die Ausschüttung einer Dividende von 0,50 Euro je Aktie vorzuschlagen.

Trotz der 2003 bestehenden geringen Aussichten auf eine substanzielle Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung streben wir auch im Jahr 2003 weiteres Wachstum an. Diese Zuversicht basiert auf den Erwartungen, dass wirtschaftlich schlechte Zeiten gleichzeitig gute Zeiten für unabhängige Berater sind, die die Finanzen ihrer Kunden optimieren. Die Verbraucher vertrauen den Produzenten derzeit immer weniger.

Denken Sie nur an die Diskussion über die Absenkung des Garantiezinses bei Kapital-Lebensversicherungen. Für die häufig gestellte Frage hinsichtlich der Substanzstärke von Versicherungen ist unsere unabhängige Vergleichssoftware eine hervorragende Antwort. Schnell erhalten unsere Kunden eine Übersicht, welche Versicherungen nach wie vor renditestark sind. Darüber hinaus haben die Bürger die klare Orientierung durch die Politiker verloren. Die vielen verwirrenden neuen Vorschläge haben dafür gesorgt, dass viele Bürger verunsichert sind und die Rahmenbedingungen für Geldanlage und Vorsorge einfach nicht mehr verstehen. Sie möchten daher aufklärende Beratung von unabhängigen Finanzdienstleistern.

Daneben stellen wir ein erhöhtes Sicherheitsbedürfnis fest. Einerseits steigt die Bedeutung bei der Absicherung der eigenen Arbeitskraft im Krankheitsfall oder bei Berufsunfähigkeit und die Versorgung von Hinterbliebenen. Andererseits verlangen immer mehr Bürger bei Geldanlagen kurzfristige Anlagemöglichkeiten mit Auszahlungsgarantien. Aufgrund unserer breiten Hersteller- und Produktpalette, mit der wir über besonders kostengünstige und leistungsstarke Produkte verfügen, können wir Ausgaben senken und Renditen optimieren. Wir könnten sozusagen zu einer Art Rezessionssieger werden, denn gerade eine Phase, wo die Bürger mehr auf die Preise achten und zusätzliche Liquidität wünschen, sollte eine zunehmende Nachfrage nach unabhängiger Finanzoptimierung mit sich bringen.

Diese Zuversicht für 2003 basiert auf den Erwartungen, dass wirtschaftlich schlechte Zeiten gleichzeitig gute Zeiten für unabhängige Berater sind, die die Finanzen ihrer Kunden optimieren.

Selbstverständlich läuft unsere Geschäftsentwicklung nicht unabhängig von der wirtschafts-, arbeitsmarkt-, finanz- und sozialpolitischen Gesamtentwicklung. Und hier hoffen wir sehr, dass die verkrusteten Strukturen, die wir in weiten Teilen unseres Wirtschaftssystems vorfinden, baldmöglichst aufgebrochen werden.

Insbesondere die Lösung der Probleme der staatlichen Rentenkassen lässt sich nicht länger aufschieben. Einen Teil ihrer Altersvorsorge werden die Erwerbstätigen neben der gesetzlichen Rentenversicherung zweifelsohne selbst ansparen müssen – in eine zweite, betriebliche, und in eine dritte, privat finanzierte Komponente. Unabhängig vom gewählten Lösungsansatz ist AWD durch sein breites Produktangebot und den direkten

Kontakt zum Kunden bestens aufgestellt, um flexibel auf die Anforderungen des Marktes zu reagieren. Ob die Kunden nun mehr private Altersvorsorge abschließen werden oder die betrieblichen Angebote nutzen, wir sind auf beiden Seiten bestens positioniert und stehen auch für die daraus resultierenden Cross-Selling Potentiale bereit. Die Diskussion um

Insbesondere die Lösung der Probleme der staatlichen Rentenkassen lässt sich nicht länger aufschieben.

Absicherungsrisiken und Versorgungslücken hat die Kunden für Themen wie Absicherung im Alter und Notwendigkeit des Vermögensaufbaus erheblich sensibilisiert. Wir glauben, dass sich der Effekt auch im Jahr 2003 positiv auf die Nachfrage nach Altersversorgungs- und Lebensabsicherungsprodukten auswirken wird. Auf jeden Fall wird mehr gespart. Die Sparquote ist weiter gestiegen. Das zeigt, dass es in Deutschland sozusagen ein Angstsparen gibt. Auch davon sollten wir profitieren.

Meine Damen und Herren, heute habe ich Ihnen dargestellt, wo AWD steht, wo wir hin wollen und was wir tun werden, um unser Ziel zu erreichen. Was macht mich so zuversichtlich, dass wir auch langfristig die Nummer Eins in der Finanzdienstleistungsindustrie sein werden und unsere Position als führender unabhängiger Finanzdienstleister in Europa weiter ausbauen?

Wir gewinnen Marktanteile und Kunden und haben bewiesen, dass unser Geschäftsmodell rezessionsstabil ist und unsere strategischen Entscheidungen zählbare Ergebnisse bringen. Wir wollen daher auch im Jahr 2003 unseren Umsatz um 15 bis 20 Prozent steigern und die EBIT-Marge auf 8,5 bis 9,2 Prozent wiederum erhöhen. Bis 2008 wollen wir mit unserer Marktposition insgesamt einen Marktanteil von 10 Prozent in

unseren Kernmärkten erobern. Zusätzlich optimistisch macht uns die Tatsache, dass wir wahrscheinlich weniger Konkurrenz haben werden. Die Versuche führender europäischer Häuser, unabhängige Finanzberatung zu installieren, sind regelmäßig gescheitert. So hat z.B. die Allianz/Dresdner Bank Financial Services Organisation keinen Erfolg gehabt, Gerling stellte seinen Modellversuch ein, gerade hat die AXA ihre Tochter Campus geschlossen, die UBS reduziert deutlich ihre Financial Planner-Mannschaft und auch die Zürich Gruppe hat ihre neun Finanzberatungszentren gerade geschlossen. Dies zeigt, dass unabhängige Finanzplanung nicht unter dem Dach eines Herstellers funktioniert und dass man eine solche Beratungsorganisation mit Mitarbeitern, die ein Festgehalt erhalten, nicht dynamisch aufbauen kann.

Wir wollen auch im Jahr 2003 unseren Umsatz um 15 bis 20 Prozent steigern und die EBIT-Marge auf 8,5 bis 9,2 Prozent wiederum erhöhen.

Auch die kleineren Finanzdienstleister haben eine schwere Zukunft. Durch die EU-Richtlinien kommen viele Hürden und durch Compliance Richtlinien weitere regulatorische Anforderungen, die den Administrationsaufwand erhöhen. Diese höhere Qualifizierung und Standardisierung, die wir ausdrücklich unterstützen, werden viele kleine Unternehmen aus

der Branche nicht leisten können. Es wird einen ganz klaren Trend geben – hin zur Größe. Diese kleinen Beratungsfirmen werden entweder bei einem Hersteller Unterschlupf suchen oder sich den großen unabhängigen Finanzdienstleistern wie AWD anschließen. Wir werden bei dieser Konsolidierung im Markt wieder eine sehr aktive Rolle einnehmen – allerdings ohne den Einsatz von Kapital. Wir sehen uns in einer guten Situation, die qualitativ hochwertigen Gesellschaften bzw. deren qualifizierte Berater aufzunehmen.

Wir haben gezeigt, dass wir in der Lage sind, schnell und wirksam zu handeln, wenn es darauf ankommt.

Natürlich läuft auch bei uns nicht immer alles rund oder perfekt. Es gibt auch unvorhersehbare Entwicklungen. Aber wir haben gezeigt, dass wir in der Lage sind, schnell und wirksam zu handeln, wenn es darauf ankommt. Vor allem sind wir optimistisch, dass unsere Mitarbeiter die Zeichen der Zeit erkannt haben und mit der richtigen Geisteshaltung und dem richtigen Fleiß reagieren werden. Es kommt schon vor, dass man 11 Kunden statt 10 Kunden beraten muss, um das gleiche Ergebnis zu erzielen, weil immer mal ein Kunde sagt: „Eine sehr gute Idee, ein guter Plan, aber ich möchte erst einmal bis Ende des Jahres warten, ob ich nicht vielleicht arbeitslos werde.“ Und jeder X'te

Kunde findet den Plan zwar gut, sagt aber, dass er ihn im Moment beispielsweise nicht mit 100,- Euro, sondern nur mit 50,- Euro monatlich durchführen möchte. Umgekehrt sind die Menschen aber offener für unabhängige Beratung. Das bedeutet, dass die Berater, die besonders kompetent und fleißig sind, gute Zeiten haben und unsere besten Mitarbeiter in allen Ländern steigern ihre ohnehin sehr hohen Beratungsergebnisse des Vorjahres derzeit enorm.

Mit großer Überzeugung kann ich heute sagen: Wir sind weiter auf dem Weg nach vorn.

Meine Kollegen im Vorstand und ich sind der festen Überzeugung, dass unser Unternehmen AWD seine erfolgreiche Entwicklung fortsetzen wird.

Sicherlich wird das Umfeld für uns auch im Jahr 2003 herausfordernd bleiben. Meine Kollegen im Vorstand und ich sind jedoch der festen Überzeugung, dass unser Unternehmen AWD seine erfolgreiche Entwicklung fortsetzen wird. Wir werden uns von der Entwicklung anderer Unternehmen deutlich positiv abheben. Die Investition in Unabhängigkeit war, ist und bleibt attraktiv für unsere Kunden, für Mitarbeiter und vor allem für Sie, unsere Aktionäre.

Ich bedanke mich für Ihre Investition in AWD und Ihr Vertrauen.