

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

*Sehr geehrte Aktionärinnen,
Sehr geehrte Aktionäre,*

hinter MLP liegt ein wichtiges und ein sehr gutes Jahr. 2016 stand noch im Zeichen unseres weiterentwickelten Effizienzprogramms, 2017 lag der Schwerpunkt auf der Trennung von Bank und Makler sowie der Neuaufstellung unseres Hochschulbereichs. 2018 war das Jahr, das wir in der nächsten Stufe unserer permanenten Weiterentwicklung und damit im angestrebten Modus durchlaufen haben. Dabei haben wir unsere Finanzziele erfüllt und gleichzeitig kräftig in künftiges Wachstum investiert. Beides miteinander in Einklang zu bringen, ist in diesem Markt eine Leistung. Mein herzlicher Dank dafür geht an alle MLP Beraterinnen und Berater sowie alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Wir sind heute da, wo wir hinwollten, als wir 2005 unseren Aufbruch begonnen haben. MLP ist heute ein anderes Unternehmen, ein neues MLP. Ziel war es, das Unternehmen deutlich breiter und stabiler aufzustellen. Die vergangenen zwölf Monate sind der Beleg, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben – sozusagen der Beleg für unsere Strategie, die Umsatzbasis systematisch zu verbreitern und MLP unabhängiger von kurzfristigen Markteinflüssen zu machen. Ein wesentlicher Indikator dafür ist, dass wir 2018 in ausnahmslos allen Beratungsfeldern und allen Teilen des Konzerns gewachsen sind.

MLP als starke Unternehmensgruppe

- hat in den vergangenen Jahren mit der betrieblichen Altersversorgung und der Immobilienvermittlung neue Beratungsfelder sowie mit FER1 und DOMCURA neue Kundengruppen erschlossen,
- ist seit 2005 in den Beratungsfeldern fernab der Altersvorsorge um durchschnittlich 12 Prozent pro Jahr gewachsen
- und verfügt heute über einen sehr breiten Umsatzmix sowie über einen sehr hohen Anteil wiederkehrender Erlöse.

Wir haben damit Wandlungsfähigkeit zu einer unserer Kernkompetenzen gemacht und MLP neu ausgerichtet. Hinzu kommt unsere Finanzstärke. All das macht uns für Berater aus dem Markt hochinteressant. Anders gesagt: Wir sind ein relativer Gewinner der vergangenen, zugegeben nicht leichten, Jahre für die Branche.

2018 hat MLP bei allen wesentlichen Kennziffern Steigerungen erzielt. Dabei stiegen die Gesamterlöse um 6 Prozent auf 666,0 Mio. Euro – dies ist der höchste Wert in der Konzernstruktur seit Verkauf der eigenen Versicherer.

Erneut ist es uns gelungen, unseren Umsatzmix ausgeglichener zu gestalten: Den größten Zuwachs erzielte im zweiten Jahr in Folge das seit 2014 gestärkte Immobiliengeschäft, in dem die Erlöse um 44 Prozent auf 20,1 Mio. Euro zulegen. In der Sachversicherung stiegen die Erlöse um 10 Prozent. Dabei profitierte die MLP Gruppe sowohl vom MLP Privatkundengeschäft als auch von der erfolgreichen Entwicklung beim Tochterunternehmen DOMCURA. Im Vermögensmanagement konnte MLP bereits im neunten Jahr in Folge zulegen; auf Jahressicht betrug das Wachstum 6 Prozent. Neben einem starken MLP Privatkundengeschäft hat auch die positive Entwicklung in allen drei Kerngeschäftsfeldern bei FERI – also dem Investment Management, dem Investment Consulting und dem Investment Research – dazu beigetragen.

Leichte Zuwachsraten auf Jahressicht erzielten die Finanzierung mit einem Plus von 5 Prozent, die Krankenversicherung mit 4 Prozent und die Altersvorsorge mit 2 Prozent. In der Altersvorsorge, aber auch in der Krankenversicherung, haben wir uns somit in einem weiterhin herausfordernden Marktumfeld sehr gut und besser als andere behauptet.

Unser EBIT liegt mit 46,4 Mio. Euro auf Höhe des operativen EBITs des Vorjahres und damit voll im zu Jahresbeginn 2018 prognostizierten Zielkorridor. In dem Vergleichswert – dem operativen Ergebnis des Vorjahres – sind nicht die Einmalaufwendungen in Höhe von 9,1 Mio. Euro für die Trennung von Bank und Makler enthalten. Das Konzernergebnis legte 2018 deutlich auf 34,5 Mio. Euro zu.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen eine Dividende von 20 Cent pro Aktie vor. Dies entspricht der Gesamthöhe des Vorjahres. 2017 hatten wir 16 Cent auf unser ausgewiesenes Konzernergebnis ausgeschüttet; weitere 4 Cent ergaben sich dadurch, dass wir die angefallenen Einmalaufwendungen im Zuge der Trennung von Bank und Makler für unsere Aktionäre ausgleichen haben. Unsere Ausschüttungsquote liegt mit 63 Prozent im angekündigten Rahmen. Damit setzen wir unsere verlässliche Dividendenpolitik für Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, fort.

MLP ist aber nicht nur im Hier und Jetzt gewachsen. Gleichzeitig investieren wir stark in unser Wachstum von morgen und übermorgen. Das gilt für das abgelaufene und genauso für das angelaufene Geschäftsjahr. Ein wesentlicher Wachstumshebel im MLP Privatkundengeschäft ist der Ausbau unseres Hochschulbereichs. Damit stärken wir zwei zentrale Werttreiber in unserem Geschäftsmodell: die Gewinnung junger Berater und die Gewinnung junger Kunden. In diesen Bereich haben wir alleine im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 7 Mio. Euro investiert. Wir haben damit zwar kurzfristiges Ergebniswachstum begrenzt – aber wir erschließen uns mittel- und langfristige Potenziale, die deutlich größer sind.

Unsere Investitionen schlagen sich bereits in steigenden Beraterzahlen nieder: Mit einem Plus von netto 19 haben wir erstmals seit 2007 wieder ein Wachstum auf Jahressicht erzielt. Dabei handelt es sich um qualitatives Wachstum: Wir gewinnen junge Berater, die zu uns passen und die für unser Leistungsversprechen stehen.

Bereits 2019 werden wir auch von einer Entwicklung profitieren, die wir in den vergangenen Monaten ebenfalls initiiert haben: dem vermehrten Wechsel branchenerfahrener Berater zu MLP. Das Beraterwachstum ist somit ein wesentlicher Bestandteil beim organischen Wachstum, das auch 2019 ganz oben auf unserer Management-Agenda steht.

Weitere wichtige Treiber sind darüber hinaus die stetige Verbreiterung unserer Umsatzbasis und die fortlaufende Digitalisierung.

Bei der Digitalisierung sind wir in den vergangenen Jahren wesentliche Schritte gegangen. Neben Digitalangeboten für Interessenten und Kunden sowie Berater stellen Prozessverbesserungen einen wesentlichen Fokus der weiteren Digitalisierung dar. Dabei richten wir unsere Infrastruktur deutlich modularer aus und erhöhen damit die Flexibilität für die Zukunft. Ziel bei all dem ist immer eine intelligente Verbindung von persönlicher Beratung und ergänzenden Online-Angeboten.

Auch bei der Verbreiterung der Erlösbasis haben wir sehr große Schritte gemacht. Diesen Weg setzen wir beharrlich fort. Wesentliche Wachstumstreiber werden dabei die Immobilienvermittlung, die Sachversicherung und das Vermögensmanagement sein.

Neben dem organischen Wachstum steht auch das anorganische Wachstum unverändert auf der Agenda. Am 19.03.2019 haben wir bekanntgegeben, dass wir über unser Tochterunternehmen MLP Finanzberatung SE einen Kaufvertrag zum Erwerb von 75,1 Prozent an der DEUTSCHLAND.Immobilien Gruppe in Hannover geschlossen haben. Damit baut MLP das Immobiliengeschäft strategisch aus und erweitert die Geschäftsfelder des MLP Konzerns um die Immobilienprojektentwicklung und -Verwaltung.

Beim Kostenmanagement als drittem Schwerpunkt unserer Management-Agenda haben wir in den vergangenen Jahren straff gearbeitet. In den kommenden Jahren werden wir den Weg fortsetzen, die laufenden Kosten im Griff zu behalten – um damit die Freiheit zu haben, in wichtige Zukunftsthemen zusätzlich zu investieren.

All das – das organische Wachstum mit einer klaren Qualitätsstrategie, Akquisitionen sowie ein fortlaufendes Kostenmanagement – wird dazu führen, dass wir MLP noch unabhängiger von Markteinflüssen machen.

Welche konkreten Erwartungen haben wir für das Geschäftsjahr 2019? Nach der Steigerung im abgelaufenen Jahr rechnen wir in der Altersvorsorge mit einer stabilen Entwicklung. Positive Impulse sollten dabei vor allem aus der betrieblichen Altersversorgung kommen. Zum einen ist die nächste Stufe des Betriebsrentenstärkungsgesetzes in Kraft getreten. Demnach müssen Arbeitgeber Teile ihrer Sozialbeitragsersparnis an die Arbeitnehmer weitergeben. Zum anderen haben wir mit unserem neuen Arbeitgeberportal ein Angebot, mit dem wir vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen über ein echtes Alleinstellungsmerkmal verfügen. Auch in der Krankenversicherung gehen wir von stabilen Erlösen aus. Ein leichtes Wachstum erwarten wir sowohl im Vermögensmanagement als auch in der Sachversicherung. Mit einem starken Wachstum rechnen wir im Beratungsfeld Immobilien. Denn trotz der deutlichen Zuwächse in den beiden vergangenen Jahren befinden wir uns in diesem nach wie vor jungen Geschäftsfeld auf einem absolut betrachtet niedrigen Niveau und es besteht aufgrund der Zinssituation weiterhin eine hohe Kundennachfrage.

Diese Umsatzprognose und die geplante Kostenentwicklung zusammengefasst, rechnen wir nach den Anstiegen in den vergangenen Jahren auch für 2019 mit einem leichten Anstieg des EBITs. Dabei ist zu berücksichtigen, dass wir 2019 weitere 8 Mio. Euro in unseren neuen Hochschulbereich investieren. Dies begrenzt zwar das Gewinnwachstum 2019, ist aber eine wesentliche Basis für kräftiges Wachstum in der weiteren Zukunft.

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie – verehrte Aktionärinnen und Aktionäre – uns auf diesem Weg weiterhin begleiten. Auch in diesem Jahr danke ich Ihnen im Namen des gesamten Vorstands für Ihr Vertrauen.

Ihr



Dr. Uwe Schroeder-Wildberg