

Hauptversammlung der MLP SE

Ausführungen von
Dr. Uwe Schroeder-Wildberg,
Vorstandsvorsitzender

Wiesloch, 25. Juni 2020

Redetext vorab veröffentlicht am 16. Juni 2020

Es gilt das gesprochene Wort.

Das Vorabmanuskript kann von der gehaltenen Rede abweichen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch von meiner Seite herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Statt im Palatin Kongresszentrum spreche ich heute aus dem Hörsaal der MLP Corporate University zu Ihnen – und dies ausschließlich via Live-Übertragung im Internet. Das ist ein kleines, aber durchaus greifbares Beispiel dafür, welche weitreichenden Spuren die Corona-Krise hinterlässt. Dabei ist eine online durchgeführte Hauptversammlung sicher noch eine der geringeren Beeinträchtigungen, die diese Krise mit sich gebracht hat. Jeder von uns spürt die Auswirkungen in seinem eigenen Alltag. Unsere Wirtschaft steht mit schlagartig mehreren Millionen Menschen in Kurzarbeit und zahlreichen Unternehmen, deren Geschäftsmodelle von heute auf morgen nicht mehr funktionieren, vor einer Zäsur. Wir erleben eine Beschleunigung der Digitalisierung in vielen Bereichen des Wirtschaftslebens. Gleichzeitig wird – was zunächst paradox erscheint – die global vernetzte und stark arbeitsteilig organisierte Wertschöpfung mehr und mehr infrage gestellt. Was in ausgewählten Bereichen unter dem Stichwort Versorgungssicherheit vielleicht noch gerechtfertigt erscheint, wird sich in der Breite unserer Wirtschaft aber als deutlich kostentreibend erweisen. Dabei ist allein schon der zu erwartende Kollateralschaden aus dem Lockdown inklusive der zu befürchtenden Zweit- und Drittrundeneffekte beträchtlich. Bereits ein kurzer Blick auf die deutschen Exportzahlen im April lässt nichts Gutes erahnen: So brach die deutsche Warenausfuhr im Vergleich zum Vorjahresmonat um mehr als 30 Prozent ein – das ist der größte Rückgang seit Beginn der Außenhandelsstatistik im Jahr 1950. Während unsere Wirtschaft es mit

fundamentalen Herausforderungen zu tun hat, gewinnt die Rolle des Staates zunehmend an Bedeutung. In der akuten Krise war beherztes staatliches Handeln durchaus angebracht, auch der jüngste Konjunkturimpuls stieß bei vielen renommierten Ökonomen auf grundsätzliche Zustimmung. Gefährlich wird es aber, wenn staatliche Interventionen zu einer anhaltenden Abkehr von marktwirtschaftlichen Prinzipien führen. Der Staat ist nicht der bessere Unternehmer – das hat die Geschichte schon mehrfach gezeigt. Sorge muss uns zudem die mit den Rettungspaketen einhergehende drastische Zunahme der Staatsverschuldung bereiten. Selbst wenn wir diesen Schritt in Deutschland auf Basis eines zuvor durchaus solide geführten Staathaushalts gehen, gilt: Diese Lasten aus der Bekämpfung der Corona-Pandemie und der Linderung ihrer wirtschaftlichen Folgen bürden wir künftigen Generationen auf. Und: Den einschneidenden Veränderungen in unserer Wirtschaft lässt sich nicht allein mit Milliardensummen begegnen. Vielmehr kommt es auf unternehmerisches Handeln an, das geprägt ist von einer hohen Leistungs- und Innovationsbereitschaft.

Für uns als MLP war und ist es in diesem Zuge vor allem wichtig, dass wir trotz aller Restriktionen uneingeschränkt für unsere Kundinnen und Kunden da sind und gerade in diesen Zeiten an ihrer Seite stehen. Dies ist uns von Beginn an gelungen. Unsere Beraterinnen und Berater haben unsere Kunden via Videoberatung betreut und standen nahezu rund um die Uhr für sie bereit. Gerade jetzt kommt es darauf an, dass wir die Fragen unserer Kunden beantworten, Lösungen aufzeigen, sie dabei beraten, was angesichts der Krise Bestand hat und was sie gegebenenfalls anpassen sollten. Kunden erhalten so Orientierung und zugleich wird ihr subjektives Sicherheitsempfinden ein Stück weit gestärkt, das gerade in solchen Krisen oft leidet. Nicht selten realisieren sie dann auch, wie vorausschauend

zurückliegende finanzielle Entscheidungen waren, die sie mit Begleitung ihres MLP Beraters getroffen haben. Zudem wird vielen nochmals deutlich: MLP ist tatsächlich als Gesprächspartner in allen Finanzfragen da.

Gleichzeitig war es uns als Unternehmen wichtig, unsere Beraterinnen und Berater, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner zu schützen. Dazu haben wir so weit wie möglich auf Anwesenheit im Büro und persönliche Treffen verzichtet. Mit solchen konsequenten Maßnahmen wollten wir auch unserer gesellschaftlichen Verantwortung als Konzern bei der Eindämmung der Pandemie gerecht werden. Dabei konnten wir uns auf die Digitalisierung des Unternehmens stützen, die wir in den vergangenen Jahren entschlossen angegangen sind und weiter vorantreiben werden.

In diesem Zuge haben wir uns auch dazu entschieden, dass diese Hauptversammlung virtuell stattfindet. Wir sind uns bewusst, dass wir Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, damit keinen gleichwertigen Ersatz bieten, weil der so wichtige persönliche Austausch leider nicht unmittelbar stattfinden kann. Uns war und ist der Dialog mit Ihnen sehr wichtig. Daher sind wir auch in diesem Corona-bedingten Format bewusst über die Minimalanforderungen, die der Gesetzgeber sehr kurzfristig aufgestellt hat, hinausgegangen. Ein Beispiel ist, dass wir meine heutige Rede bereits vor gut einer Woche für Sie im Internet veröffentlicht haben. So konnten Sie sich frühzeitig informieren und Fragen an uns ableiten.

Meine Damen und Herren, in den vergangenen Jahren haben wir unser gemeinsames Unternehmen auf eine sehr stabile Basis gestellt. Wir haben nahezu das gesamte Unternehmen umgebaut, neu ausgerichtet, es

diversifiziert und strategisch zukunftsstark aufgestellt. Wir haben unsere Erlösquellen deutlich verbreitert, den Anteil wiederkehrender Erlöse nachhaltig ausgebaut und ein straffes Kostenmanagement etabliert. MLP ist heute ein anderes, stabileres, nachhaltigeres und für die Zukunft besser gerüstetes Unternehmen als jemals zuvor. Natürlich spürt auch MLP die Corona-Krise. Wir haben deshalb schon im April unseren Ausblick angepasst und erwarten nun 2020 ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern – EBIT – von 34 bis 42 Mio. Euro. Das ist weniger als ursprünglich angestrebt, aber in diesem von der Corona-Pandemie und ihren Auswirkungen geprägten Umfeld sehr solide. Zudem können Sie sich sicher sein: Wir werden uns weiterhin konsequent gegen die Belastung durch die Corona-Krise stemmen und entschlossen die Chancen nutzen, die unsere Märkte uns bieten.

Folie: Überblick Geschäftsjahr 2019

Auch im vergangenen Geschäftsjahr haben wir unsere Möglichkeiten genutzt. Lassen Sie mich mit den drei wichtigsten Entwicklungen im vergangenen Geschäftsjahr beginnen:

- Erstens: MLP ist 2019 bei den Gesamterlösen um 6,4 Prozent gewachsen – und erreichte damit erneut einen Höchststand. Erfreulich und bemerkenswert zugleich ist dabei, dass wir auch 2019 über alle Beratungsfelder hinweg zugelegt haben.
- Zweitens: Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern – EBIT – stieg auf 47,1 Mio. Euro und lag damit wie prognostiziert leicht über dem Vorjahr. Dieses Ergebnis ist umso beachtlicher, da wir zusätzlich rund 8 Mio. Euro in den „jungen“ Bereich investiert haben.

- Und – drittens – setzen wir unsere attraktive wie verlässliche Dividendenpolitik fort – mit einer gesteigerten Dividende von 21 Cent pro Aktie. Im Vorjahr hatten wir 20 Cent ausgezahlt.

Kurzum: Wir blicken zurück auf ein sehr gutes, erfolgreiches Geschäftsjahr – und lassen Sie mich das auch sagen: auf ein sehr prägendes und für unsere Zukunft wichtiges Jahr.

Folie: Starke Substanz geschaffen

Wir haben eine starke Basis in der MLP Gruppe geschaffen. Die vorhin beschriebene Stabilität ist das Resultat der beharrlichen Weiterentwicklung des MLP Konzerns in den vergangenen Jahren. Wir sind eine starke Gruppe: mit FERI als Investmenthaus, mit dem Assekuradeur DOMCURA in der Sachversicherung, mit DEUTSCHLAND.Immobilien in der Vermittlung und Entwicklung von Anlageimmobilien, der TPC im Bereich der betrieblichen Vorsorge und natürlich mit unserer Kernmarke MLP im Privatkundengeschäft. Wo viele uns vor einigen Jahren noch vor allem als Versicherungsvermittler verortet hatten, sind wir heute als Gesprächspartner in allen Finanzfragen aufgestellt – mit durchgehend hohem Qualitätsanspruch. Davon profitieren unsere Kunden genauso wie wir als Unternehmen. Genau das ist die Reihenfolge, die uns wichtig ist: Zu Beginn steht der Nutzen für den Kunden, als Ergebnis stehen ein größerer Erfolg für das Unternehmen und damit auch für Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre.

Folie: FY 2019: Gesamterlöse auf neuen Höchstwert gestiegen

2019 stiegen die Gesamterlöse um 6,4 Prozent auf 708,8 Mio. Euro. Wie bereits im Vorjahr verzeichnete MLP in jedem Beratungsfeld Wachstum. Den

größten Zuwachs erzielte im dritten Jahr in Folge die seit 2014 gestärkte Immobilienvermittlung, in der die Erlöse um 17,9 Prozent auf 23,7 Mio. Euro stiegen. Die zweithöchste Zuwachsrate wies die Finanzierung mit einer Steigerung von 16,9 Prozent auf. Ein großes Plus von 10,6 Prozent erreichte das Vermögensmanagement, in dem MLP im zehnten Jahr in Folge zugelegt hat. Neben dem MLP Privatkundengeschäft resultierte dies auch aus der erneut positiven Entwicklung im Geschäft bei FERI.

Folie: Wachstum bei Familienkunden sowie Firmen- und institutionellen Kunden

Die MLP Gruppe betreute zum 31. Dezember rund 549.600 Familienkunden. Die Zahl der brutto neu gewonnenen Familienkunden belief sich im Gesamtjahr auf knapp 19.300; rund 25 Prozent dieser Kunden haben wir online initiiert. Darüber hinaus ist auch die Zahl unserer Firmen- und institutionellen Kunden auf rund 21.800 weiter gewachsen.

Folie: FY 2019: EBIT voll im prognostizierten Zielbereich

Wie Sie der Folie entnehmen, erreichte unser EBIT mit 47,1 Mio. Euro den prognostizierten Zielbereich. Das Konzernergebnis legte im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 36,9 Mio. Euro zu.

Folie: Eigenkapitalrendite legt auf 8,7 Prozent zu

Die wichtigsten Eckdaten der Bilanz finden Sie auf der nächsten Seite der Präsentation. Demnach betrug die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 15,6 Prozent. Bezogen auf das Konzernergebnis liegt die Eigenkapitalrendite bei 8,7 Prozent – und damit leicht über Vorjahr. Unsere Eigenmittelquote betrug zum Stichtag 19,2 Prozent, sodass wir selbst für die verschärften Vorgaben des Regulierers weiterhin gut aufgestellt sind.

Folie: Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Dividende von 21 Cent pro Aktie vor

Wie bereits kurz zu Beginn meiner Rede erwähnt, schlagen Ihnen – sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre – Vorstand und Aufsichtsrat für das abgelaufene Geschäftsjahr eine Dividende von 21 Cent pro Aktie vor – nach 20 ausgeschütteten Cent je Aktie im Vorjahr. Die Ausschüttungsquote liegt mit 62 Prozent des Konzernergebnisses erneut in der oberen Hälfte des angekündigten Rahmens. Damit setzen wir unsere verlässliche Dividendenpolitik für Sie fort und senden Ihnen das klare Signal, dass MLP ein sehr attraktiver Dividentitel bleibt.

Darüber hinaus haben wir von Januar bis Februar 2020 im Zuge unseres Beteiligungsprogramms für Berater und Geschäftsstellenleiter eigene Aktien im Wert von rund 3,2 Mio. Euro zurückgekauft und bereits an die Bezugsberechtigten übertragen. Auf die Details geht mein Kollege Reinhard Loose später ein.

Auch der Kurs der MLP Aktie hat sich im vergangenen Jahr sehr gut entwickelt: Für 2019 war ein Plus von 29 Prozent zu verzeichnen. Damit hat sich die Aktie besser geschlagen als vergleichbare Werte. Im laufenden Jahr ist auch unsere Aktie im Zuge der Corona-Krise in Mitleidenschaft gezogen worden, im relativen Vergleich hat sich der Kurs aber gut entwickelt. Unser Ziel bleibt es, die erfolgreiche Entwicklung fortzusetzen und den Kapitalmarkt von unseren Potenzialen weiter zu überzeugen.

Folie: Planung 2022: EBIT von 75 bis 85 Mio. Euro erwartet

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir haben nicht nur ein erfolgreiches Jahr absolviert, sondern auch schon die Saat für das Wachstum der Zukunft gesät. Deshalb sind wir sicher, dass wir MLP in den kommenden drei Jahren auch beim Ergebnis auf die nächste Ebene heben. Unsere Drei-Jahres-Planung bringt genau dies zum Ausdruck: Wir rechnen für das Jahr 2022 mit einem EBIT von 75 bis 85 Mio. Euro. Das ist ambitioniert – keine Frage, aber das soll es auch sein. Denn wir haben vier zentrale Wachstumshebel, die uns dorthin bringen werden: das stetige Wachstum über die verschiedenen Beratungsfelder hinweg, die Immobilienvermittlung und -projektierung sowie der Ausbau unseres Hochschulbereichs.

Folie: Beratergewinnung im „jungen“ Bereich als Wachstumshebel

Ich beginne mit dem Hochschulsegment, also dem „jungen“ Bereich bei MLP: Wir haben den Aufbau dieses Bereichs im Jahr 2017 gestartet. Unser Ziel war es, durch einen stärkeren Fokus auf dieses für MLP so wichtige Geschäftsfeld die Gewinnung neuer Beraterinnen und Berater ebenso wie Kunden zu stärken. Dazu haben wir in den vergangenen Jahren insgesamt 19 Mio. Euro investiert. Diese Neuausrichtung trägt bereits erste Früchte: In diesem „jungen“ Segment haben wir die Zahl der Berater von 150 in 2017 auf mittlerweile 340 gesteigert. Unser Ausblick unterstellt nun, dass wir die Beraterzahl im Hochschulbereich auf 500 bis 600 im Jahr 2022 steigern – und somit auch die Zahl der insgesamt für MLP tätigen Berater auf 2.200 bis 2.280 erhöhen. Was für ein Ergebnishebel darin liegt, sehen Sie auf dieser Folie. Wir investieren zwar auch 2020 weiterhin in unser „junges“ Segment – Sie erkennen aber, dass wir hier bereits im kommenden Jahr mit einem „Break-Even“ rechnen und anschließend einen großen Ergebnishebel

haben. Dabei ist und bleibt oberste Prämisse, dass wir keine Qualitätsabstriche bei unseren Beraterinnen und Beratern akzeptieren.

Folie: DEUTSCHLAND.Immobilien: Ausgewähltes Projektgeschäft in Wachstumsmärkten

Das gilt auch für den zweiten und den dritten zentralen Wachstumshebel: die beiden Pfeiler unseres Immobiliengeschäfts. Unsere neue Tochter DEUTSCHLAND.Immobilien ist in ausgewählten Wachstumsmärkten selbst im Projektgeschäft aktiv. Sie erwirbt Grundstücke und entwickelt zusammen mit Partnern darauf Immobilien bevorzugt für die stationäre Pflege sowie altersgerechtes Wohnen. Bei solchen Objekten herrschen in Deutschland ein enormer Nachholbedarf und ein Engpass im Markt. Durch die sehr gut gefüllte Projekt-Pipeline und die hohe Nachfrage im Markt zeichnet sich für die kommenden Jahre ein sehr greifbares Geschäftspotenzial ab.

Folie: Immobilienvermittlung mit sehr großem Potenzial

Dies gilt auch für die Immobilienvermittlung. Diese haben wir seit 2014 ausgebaut und 2019 mit der Akquisition der DEUTSCHLAND.Immobilien Gruppe die Grundlage für einen massiven Ausbau geschaffen. Zentrale Drehscheibe ist hier das Online-Portal und die darüber angeschlossenen mehr als 6.000 Versicherungs-, Finanz- und Immobilienmakler. Hinzu kommt, dass die Bedeutung von Immobilien für MLP Kunden immer weiter zunimmt und mittlerweile rund 1.300 MLP Berater für dieses so wichtige Thema lizenziert sind. Insgesamt sehen wir in der Immobilienvermittlung enormes Potenzial für die Zukunft. Die Folie zeigt Ihnen unseren erwarteten Entwicklungskorridor beim vermittelten Immobilienvolumen. Sie weist nicht nur aus, dass das vermittelte Volumen seit 2014 jährlich um durchschnittlich 39 Prozent gewachsen ist. Vielmehr wird auch ersichtlich, dass es von rund

294 Mio. Euro im Jahr 2019 auf 600 bis 700 Mio. Euro im Jahr 2022 steigen soll.

Folie: Starke und stetig wachsende Erlösquellen

Und damit komme ich zum nächsten Wachstumshebel: dem stetigen Erlöszuwachs über die anderen Beratungsfelder hinweg. Dabei ist insbesondere das Vermögensmanagement zu nennen. Mit den im Konzern betreuten Anlagegeldern ist längst eine Dimension erreicht, mit der wir uns auf Augenhöhe mit renommierten Privatbanken bewegen. Potenziale bestehen weiterhin im MLP Privatkundengeschäft. Der Bedarf für Vermögensmanagement ist gerade in unserer Zielgruppe hoch. So konnten unsere Berater das betreute Vermögen im MLP Privatkundengeschäft in den vergangenen Jahren deutlich steigern – vor allem weil immer mehr Kunden auch bei diesem Thema in ihrem MLP Berater einen kompetenten Ansprechpartner erkennen. Und wir sind überzeugt, dass sich diese positive Entwicklung fortsetzt: Viele unserer Kunden, die im Schnitt knapp über 40 sind, kommen in ein Alter, in dem das Thema Vermögensmanagement noch mehr an Bedeutung für sie gewinnt. Daran ändert auch die aktuelle Corona-Krise nichts – ganz im Gegenteil: Wir spüren einen nochmals gestiegenen Beratungsbedarf. Auch bei unseren institutionellen Kunden oder bei sehr großen Privatvermögen, die wir über FERI betreuen, verfügen wir über weitere Potenziale. Ein wesentlicher Faktor ist dabei unsere Expertise bei alternativen Anlagekonzepten.

Eine stetig wachsende Erlösquelle im MLP Konzern ist das Kompositgeschäft. Mit seinen für den Maklermarkt zugeschnittenen Produktlösungen überzeugt unser Tochterunternehmen DOMCURA schon seit Jahren und erreicht daher auch in den einschlägigen Produktvergleichen vorderste

Plätze, insbesondere im Bereich der Wohngebäudeversicherung. Mit der Finanzkraft des MLP Konzerns im Rücken hat die DOMCURA nicht nur die eigene starke Stellung im Markt behauptet, sondern kann ihr Angebot und ihre Services kontinuierlich fokussieren und verbessern.

Eine Erlösquelle, in der wir 2019 die Trendwende erreicht haben, ist die Altersvorsorge. Das Neugeschäft 2019 war erneut erfreulich. Neben dem bereits erwähnten Wachstum im „jungen“ Bereich hat insbesondere die betriebliche Altersversorgung – kurz bAV – einen wichtigen Beitrag geleistet. Mittlerweile sind wir der größte unabhängige Makler im bAV-Geschäft hierzulande – eine Position, die wir mit dem fortlaufenden Abklingen der Corona-Krise wieder sehr gut ausspielen können. Denn die Bedeutung der bAV für Bürger in ihrem Vorsorgemix und für Unternehmen in puncto Arbeitgeberattraktivität wird weiter wachsen.

Unsere Drei-Jahres-Planung beim EBIT gilt vorbehaltlich grundsätzlicher regulatorischer Eingriffe. Damit meine ich kurzfristig und substantiell verschlechterte Rahmenbedingungen, für die wir aber vom heutigen Blickpunkt aus keine Anzeichen erkennen können.

Folie: Strategische Agenda

Neben den Umsatzpotenzialen leistet auch unser weiterhin straffes Kostenmanagement einen wichtigen Beitrag. Indem wir Kostenpositionen immer wieder hinterfragen und konsequent nach Prozessverbesserungen suchen, sollen die Verwaltungskosten trotz Lohnsteigerungen und Inflation in den kommenden Jahren nur moderat steigen. Auch dies ist für uns elementarer Bestandteil unseres Handelns auf dem Weg zu unserem ausgegebenen EBIT-Korridor für das Jahr 2022.

Auch das Thema Akquisitionen bleibt Teil unserer zukünftigen Management-Agenda. Wir sind weiterhin sehr aktiv und bleiben zuversichtlich, auch anorganisch weiter wachsen zu können.

Folie: Digitalisierung des Konzerns schreitet weiter voran

Ein wichtiger Faktor, um MLP noch schlagkräftiger zu machen, ist die Digitalisierung. Wie wir diese bei MLP vorantreiben, habe ich Ihnen schon häufiger berichtet. Mehr und mehr gedeiht unsere Digitalkultur und wir etablieren agile Arbeitsweisen im Konzern. Besonders im Fokus steht bei uns aktuell das Thema künstliche Intelligenz – beispielsweise in der Unterstützung von Serviceprozessen. Mehr denn je treiben wir auch die Entwicklung weiterer digitaler Unterstützungsangebote für unsere MLP Berater voran. Wie wir davon auch in der Corona-Krise bereits profitieren konnten, hatte ich Ihnen eingangs kurz geschildert.

Folie: Q1 2020: Guter Jahresstart trotz erster Corona-Auswirkungen

Meine Damen und Herren, wie üblich möchte ich Ihnen nun noch eine kurze Einschätzung des Auftaktquartals geben. Die MLP Gruppe konnte in den ersten drei Monaten des Jahres 2020 an die erfolgreiche Entwicklung der letzten Jahre anknüpfen: Auf der Erlösseite haben wir deutlich zulegt; zugleich war unsere Ergebnisentwicklung – gemessen an den Rahmenbedingungen durch die weltweite Corona-Krise – solide; wir liegen nur leicht unter dem Wert des Vorjahresquartals. Zudem waren wir in den ersten drei Monaten bei der Gewinnung neuer Beraterinnen und Berater – darüber hatte ich Ihnen vorhin schon beim Blick auf unser „junges“ Segment als Wachstumshebel berichtet – weiter sehr erfolgreich unterwegs.

Folie: Prognose 2020

Im Gesamtjahr 2020 erwarten wir – wie bereits erwähnt – ein EBIT von 34 bis 42 Mio. Euro. Belastend wirkt sich die Corona-Krise insbesondere in der betrieblichen Altersvorsorge und in Teilen des Vermögensmanagements aus. Hinzu kommt, dass wir die Entwicklung im Immobilienbereich zwar nach wie vor sehr positiv einschätzen – aber Corona-bedingt wird sie weniger dynamisch ausfallen als noch zu Jahresbeginn erwartet. Die Details entnehmen Sie bitte der Folie. Unsere Prognose für 2020 beruht auf der Annahme, dass sich die Rahmenbedingungen ab dem dritten Quartal wieder verbessern und schrittweise normalisieren. Zugleich bestehen zum jetzigen Zeitpunkt weiterhin marktbedingte Risiken für den Fall, dass die Corona-Pandemie nochmals größere gesamtwirtschaftliche Auswirkungen haben sollte, als derzeit absehbar ist.

Folie: Zusammenfassung

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zusammenfassen:

- 2019 haben wir erneut geliefert und somit eine Stabilität erreicht wie nie zuvor, zugleich sind die entscheidenden Wachstumshebel im Konzern angelegt.
- Nach einem guten Start ins Jahr 2020 werden insbesondere die kommenden Monate noch von den Auswirkungen der Corona-Krise geprägt sein. Wir sind aber aufgrund unserer sehr stabilen Aufstellung, unserer digitalen Infrastruktur und unserer bilanziellen Stärke in der Lage, die Belastungen gut zu meistern.
- Zugleich haben wir uns durch unsere Investitionen in der Vergangenheit wesentliche Ergebnishebel für die Zukunft erarbeitet, unter anderem in unserem Hochschul- und Immobiliengeschäft. Diese entwickeln sich weiterhin planmäßig, sodass wir unsere mittelfristige

Planung bestätigen: Für 2022 erwarten wir weiterhin ein deutlich gesteigertes EBIT in der Größenordnung von 75 bis 85 Mio. Euro.

Abschließend danke ich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – den Beraterinnen und Beratern sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre sehr erfolgreiche Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr. Auch Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, herzlichen Dank für Ihr Vertrauen.

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!