

Jahresabschluss

zum

31. Dezember 2014

der

Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft, Lübeck

Dr. Klein & Co. AG, Lübeck
Bilanz zum 31. Dezember 2014

Aktiva	31.12.2014 T€	31.12.2013 T€
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	852	1.130
Sachanlagen	811	961
Finanzanlagen	2.985	2.990
	4.648	5.081
Umlaufvermögen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.856	11.962
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	3.960	3.223
Sonstige Vermögensgegenstände	2.823	3.627
Flüssige Mittel	1.312	1.158
	18.951	19.970
Rechnungsabgrenzungsposten	27	11
	23.626	25.062
Passiva		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	2.000	2.000
Kapitalrücklage	855	855
Gewinnrücklagen	200	200
Bilanzgewinn	15	15
	3.070	3.070
Rückstellungen	2.659	2.127
Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.190	2.978
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	12.970	13.661
Sonstige Verbindlichkeiten	1.547	2.999
	17.707	19.638
Rechnungsabgrenzungsposten	190	227
	23.626	25.062

Dr. Klein & Co. AG, Lübeck
Gewinn- und Verlustrechnung

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2014

	2014 T€	Vorjahr T€
Umsatzerlöse	55.189	50.177
Sonstige betriebliche Erträge	1.333	1.483
Personalaufwand	-11.511	-10.364
Planmäßige Abschreibungen	-672	-728
Betriebliche Steuern (ohne Ertragsteuern)	-13	-13
Übrige betriebliche Aufwendungen	-39.674	-34.346
Betriebsergebnis (EBIT)	4.652	6.209
Finanz- und Beteiligungsergebnis	1.395	850
Geschäftsergebnis (EBT)	6.047	7.059
Ertragsteuern	0	0
aufgrund eines Gewinnabführungsvertrags		
abgeführte Gewinne	6.047	7.059
Jahresüberschuss	0	0

Dr. Klein & Co. AG, Lübeck

ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2014

1 ALLGEMEINE ANGABEN

Die Dr. Klein & Co. AG ging aus der am 16. November 1999 im Handelsregister eingetragenen formwechselnden Umwandlung der mit notarieller Urkunde vom 15. Juli 1954 gegründeten Dr. Klein & Co. GmbH & Co. KG hervor. Sie ist in das Handelsregister beim Amtsgericht Lübeck unter der Nummer HRB 4731 HL eingetragen.

Der Jahresabschluss der Dr. Klein & Co. AG wurde auf der Grundlage der Gliederungs-, Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften des Handelsgesetzbuches aufgestellt.

Für die Gewinn- und Verlustrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren gewählt.

Nach den in § 267 HGB angegebenen Größenklassen ist die Gesellschaft eine mittelgroße Kapitalgesellschaft.

Geschäftsjahr der Gesellschaft ist das Kalenderjahr.

2 ANGABEN ZUR BILANZIERUNG UND BEWERTUNG

Die nachstehend beschriebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sind unverändert gegenüber dem Vorjahr.

Entgeltlich erworbene immaterielle Anlagewerte wurden zu Anschaffungskosten angesetzt und sofern sie der Abnutzung unterlagen, um planmäßige Abschreibungen vermindert.

Für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens wird das mit BilMoG neu geschaffene Aktivierungswahlrecht in Anspruch genommen. Die Bewertung der angesetzten selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände erfolgt zu Herstellungskosten vermindert um planmäßig, nutzungsbedingte Abschreibungen.

Die Herstellungskosten umfassen zusätzlich zu den Einzelkosten auch angemessene Teile der Fertigungs- und Materialgemeinkosten, der allgemeinen Verwaltungskosten sowie des Werteverzehrs des Anlagevermögens.

Das Sachanlagevermögen wurde zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt und soweit abnutzbar, um planmäßige Abschreibungen vermindert. Die Nutzungsdauern liegen zwischen 3 und 13 Jahren.

Die Abschreibungen erfolgen auf Basis der linearen Methode.

Selbstständig nutzbare, bewegliche Gegenstände des Anlagevermögens, die der Abnutzung unterliegen, werden bei Anschaffungs- oder Herstellungskosten bis 150,00 € im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Die Finanzanlagen sind mit ihren Anschaffungskosten gemindert um notwendige Abschreibungen auf den niedrigeren beizulegenden Wert bei voraussichtlich dauerhafter Wertminderung bewertet.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind mit ihren Anschaffungskosten abzüglich angemessener Abschläge für sämtliche erkennbare Risiken bewertet.

Die liquiden Mittel werden mit dem Nennwert angesetzt.

Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen. Die Bewertung erfolgt jeweils in Höhe des Erfüllungsbetrags, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung erforderlich ist, um zukünftige Zahlungsverpflichtungen abzudecken. Zukünftige Preis- und Kostensteigerungen werden berücksichtigt, sofern ausreichende objektive Hinweise für deren Eintritt vorliegen. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Geschäftsjahre, der von der Deutschen Bundesbank ermittelt und bekannt gegeben wird, abgezinst.

Die Verbindlichkeiten sind mit ihren Erfüllungsbeträgen am Bilanzstichtag angesetzt.

3 ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN ZU EINZELNEN POSTEN DER BILANZ UND GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

3.1 Anlagevermögen

Zur Darstellung der Entwicklung des Anlagevermögens wird auf das Anlagegitter (letzte Seite des Anhangs) verwiesen.

3.2 Forderungen und Verbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen

Auf den Verrechnungskonten mit den Verbundunternehmen werden Forderungen und Verbindlichkeiten aus Kostenweiterberechnungen, der umsatzsteuerlichen Organschaft und erbrachten Dienstleistungen sowie Ansprüche bzw. Verpflichtungen aus phasengleich vereinnahmten Dividenden und Ergebnisabführungen saldiert ausgewiesen, da grundsätzlich eine Aufrechnungslage besteht. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen setzen sich aus laufenden Verrechnungen 2.720 T€ (Vorjahr: 3.241 T€) und aus Darlehensforderungen 1.240 T€ (Vorjahr: 1.760 T€) zusammen. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren aus den laufenden Verrechnungen 3.666 T€ (Vorjahr: 7.536 T€) sowie aus Darlehensverbindlichkeiten 9.303 T€ (Vorjahr: 7.903 T€).

3.3 Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten hauptsächlich gezahlte Vorschüsse für den Bereich der Versicherungsvermittlung in Höhe von 1.719 T€ (Vorjahr: 2.507 T€), die mit den jeweils verdienten Provisionen verrechnet werden.

3.4 Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen Rückstellungen für Tantiemen mit 1.598 T€ (Vorjahr: 1.069 T€) und für Provisionen mit 584 T€ (Vorjahr: 482 T€).

3.5 Verbindlichkeiten

	31.12.2014 T€	Restlaufzeiten		
		bis zu 1 Jahr T€	1 bis 5 Jahre T€	über 5 Jahre T€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (Vorjahr)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (Vorjahr)	3.190 (2.978)	3.190 (2.978)	0 (0)	0 (0)
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (Vorjahr)	12.970 (13.661)	12.970 (13.661)	0 (0)	0 (0)
Sonstige Verbindlichkeiten (Vorjahr)	1.737 (3.226)	1.723 (3.216)	0 (0)	14 (10)
	17.897	17.883	0	14
(Vorjahr)	(19.865)	(19.855)	(0)	(10)

Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten vorwiegend erhaltene Vorschüsse im Bereich der Versicherungsvermittlung in Höhe von 1.296 T€ (Vorjahr: 2.793 T€), die mit den jeweils verdienten Provisionen verrechnet werden.

3.6 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen Erträge aus dem Kfz-Anteil der Mitarbeiter in Höhe von 283 T€ (Vorjahr: 271 T€) und aus Untervermietungen in Höhe von 188 T€ (Vorjahr: 277 T€).

3.7 Beteiligungserträge

Die Erträge aus Beteiligungen beinhalten die phasengleichen Vereinnahmungen der Dividenden der Hypoport Mortgage Market Ltd. mit 2.547 T€ (Vorjahr: 3.009 T€).

3.8 Verluste aus Ergebnisabführungsverträgen

Die Verluste aufgrund von Ergebnisabführungsverträgen betreffen den Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag mit der Vergleich.de Gesellschaft für Verbraucherinformation mbH in Höhe von 903 T€ (Vorjahr: Gewinn in Höhe von 1.815 T€).

4 SONSTIGE ANGABEN

4.1 Dem Vorstand gehörten folgende Personen an

Hans Peter Trampe, Dipl.-Kaufmann, Berlin	Vorstand Bereich Institutionelle Kunden, Mitglied des Aufsichtsrates der Europace AG
Stephan Gawarecki, Dipl.-Betriebswirt, Preetz	Vorstand Bereich Privatkunden, Mitglied des Aufsichtsrates der Europace AG

4.2 Dem Aufsichtsrat gehörten folgende Personen an

Prof. Dr. Thomas Kretschmar	Aufsichtsratsvorsitzender, Vorstand Kretschmar Familienstiftung, Berlin, Mitglied des Aufsichtsrates der Dr. Klein & Co. AG, Geschäftsführender Direktor Mind Institute SE, Berlin
Diplom-Betriebswirt (BA) Ronald Slabke	Aufsichtsratsmitglied, Vorstand Hypoport AG, Berlin, Bereiche Finanzen, Personalwesen und Verwaltung, Neue Märkte und strategische Beteiligungen, sowie Informationstechnologie, Mitglied des Aufsichtsrates der Dr. Klein & Co. AG und Europace AG
Bankbetriebswirt Thilo Wiegand	Aufsichtsratsmitglied, Vorstand Hypoport AG, Berlin, Bereich Finanzdienstleister, Mitglied des Aufsichtsrates der Dr. Klein & Co. AG

4.3 Vergütungen der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands betragen für das Geschäftsjahr 2014 857 T€ (Vorjahr: 464 T€), die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten keine Vergütung.

4.4 Angaben über den Anteilsbesitz an anderen Unternehmen mit einem Anteil von mindestens 20% der Anteile

Gemäß § 285 Nr. 11 HGB wird über nachstehende Unternehmen berichtet:

Firmenname	Anteils- höhe in %	Jahresergebnis 2014 [T€]	Eigenkapital zum 31.12.2014 [T€]
Vergleich.de Gesellschaft für Verbraucher- information mbH, Berlin	100	0	25
Hypoport Mortgage Market Ltd., Westport (Irland)	51	5.671	3.409

4.5 Beteiligung nach § 20 Abs. 4 AktG

Die Hypoport AG, Berlin, hatte uns im Geschäftsjahr 2006 gemäß § 20 Abs. 4 AktG mitgeteilt, dass ihr nunmehr unmittelbar eine 100%ige Beteiligung an der Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft gehört.

4.6 Eigenkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt € 2.000.000 und ist aufgeteilt in 2.000.000 nennwertlose Stückaktien. Die Aktien lauten auf den Namen.

4.7 Konzernverhältnisse

Die Gesellschaft ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Hypoport AG, Berlin. Der Jahresabschluss der Gesellschaft wird in den Konzernabschluss der Hypoport AG einbezogen, der in Berlin erhältlich ist und im Bundesanzeiger veröffentlicht wird.

Mit der Hypoport AG als herrschender Gesellschaft besteht seit dem Geschäftsjahr 2006 ein Gewinnabführungsvertrag.

4.8 Durchschnittliche Zahl der während des Geschäftsjahrs beschäftigten Arbeitnehmer

Während des Geschäftsjahres waren neben den Vorständen durchschnittlich 164 Angestellte (Vorjahr: 155) beschäftigt.

Die Mitarbeiter verteilen sich auf die Geschäftsbereiche wie folgt:

	2014		Vorjahr		Veränderung	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Finanzvertrieb Privatkunden	118	72	109	70	9	8
Finanzvertrieb Institutionelle Kunden	46	28	45	29	1	2
Administration	0	0	1	1	-1	-100
	164		155		9	6

4.9 Haftungsverhältnisse

Für fünf an ein verbundenes Unternehmen gewährte Darlehen, die zum Bilanzstichtag auf 14.666 T€ valutieren, haftet die Gesellschaft als Gesamtschuldnerin. Aufgrund der Ertragsentwicklung des verbundenen Unternehmens ist von einer Inanspruchnahme nicht auszugehen.

Gründe für eine Inanspruchnahme aus dem Haftungsobligo sind nicht ersichtlich, wir schließen dies aus dem jahrelang bestehenden Obligo ohne Inanspruchnahme unsererseits.

4.10 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum Bilanzstichtag bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus mehrjährigen Miet-, Leasing- und Wartungsverträgen in Höhe von insgesamt 8.694 T€ (Vorjahr: 8.647 T€). Von den gesamten sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind 2.393 T€ (Vorjahr: 2.226 T€) innerhalb eines Jahres, 5.932 T€ Vorjahr: 6.421 T€) im Zeitraum von 1 bis 5 Jahren und 369 T€ (Vorjahr: 0 T€) in mehr als 5 Jahren fällig.

4.11 Außerbilanzielle Geschäfte

Im Berichtsjahr wurden keine Transaktionen getätigt, die von vorn herein dauerhaft keinen Eingang in die Handelsbilanz finden oder einen dauerhaften Abgang von Vermögensgegenständen oder Schulden aus der Handelsbilanz nach sich ziehen.

4.12 Geschäfte mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

Im Geschäftsjahr 2014 erfolgten keine Geschäfte mit nahe stehenden Unternehmen und Personen, die zu nicht marktüblichen Bedingungen zustande gekommen sind.

Lübeck, 13. Februar 2015

Der Vorstand

Stephan Gawarecki

Hans Peter Trampe

Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft, Lübeck

Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2014 bis 31. Dezember 2014

Entwicklung des Anlagevermögens

	Anschaffungs- und Herstellungskosten				Kumulierte Abschreibungen				Buchwerte	
	Stand 01.01.2014 €	Zugänge €	Abgänge €	Stand 31.12.2014 €	Stand 01.01.2014 €	Zugänge €	Abgänge €	Stand 31.12.2014 €	Stand 31.12.2014 €	Vorjahr €
I. Immaterielle Vermögensgegenstände										
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.996.752,51	75.221,91	0,00	2.071.974,42	866.449,01	353.730,91	0,00	1.220.179,92	851.794,50	1.130.303,50
2. Geleistete Anzahlungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	1.996.752,51	75.221,91	0,00	2.071.974,42	866.449,01	353.730,91	0,00	1.220.179,92	851.794,50	1.130.303,50
II. Sachanlagen										
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	16.489,42	0,00	0,00	16.489,42	15.754,42	588,00	0,00	16.342,42	147,00	735,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.725.383,60	168.190,53	18.386,24	2.875.187,89	1.765.058,60	317.220,53	18.386,24	2.063.892,89	811.295,00	960.325,00
	2.741.873,02	168.190,53	18.386,24	2.891.677,31	1.780.813,02	317.808,53	18.386,24	2.080.235,31	811.442,00	961.060,00
III. Finanzanlagen										
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	3.070.184,32	0,00	0,00	3.070.184,32	94.749,54	0,00	0,00	94.749,54	2.975.434,78	2.975.434,78
2. Sonstige Ausleihungen	34.314,65	30.240,38	14.486,31	50.068,72	20.068,72	0,00	0,00	20.068,72	30.000,00	14.245,93
3. Genossenschaftsanteile	250,00	0,00	0,00	250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	250,00	250,00
	3.104.748,97	30.240,38	14.486,31	3.120.503,04	114.818,26	0,00	0,00	114.818,26	3.005.684,78	2.989.930,71
	7.843.374,50	273.652,82	32.872,55	8.084.154,77	2.762.080,29	671.539,44	18.386,24	3.415.233,49	4.668.921,28	5.081.294,21

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2014

der Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft

Lübeck, 13. Februar 2015

Inhalt

I. Wirtschaftsbericht

1. Geschäfts- und Rahmenbedingungen
2. Ertragslage
3. Vermögenslage
4. Finanzlage
5. Investitionen und Finanzierung
6. Mitarbeiter
7. Marketing

II. Risiko- und Chancenbericht

1. Integriertes Risikomanagementsystem
2. Gesamtrisiko
3. Umfeldrisiko
4. Operative Risiken
5. Finanzrisiken
6. Strategische Risiken
7. Einschränkende Hinweise
8. Chancen

III. Nachtragsbericht

IV. Prognosebericht

I. Wirtschaftsbericht

1. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

Geschäftsmodell und Strategie

Die Dr. Klein & Co. AG mit Sitz in Lübeck ist eine direkte 100%ige Tochtergesellschaft der Hypoport AG. Der Hypoport-Konzern ist ein internetbasierter Finanzdienstleister. Der Konzern besteht aus den drei voneinander profitierenden Geschäftsbereichen Privatkunden, Finanzdienstleister und Institutionelle Kunden. Alle drei Bereiche befassen sich mit dem Vertrieb von Finanzdienstleistungen, ermöglicht oder unterstützt durch Finanz-Technologie (FinTech).

Die Dr. Klein & Co. AG (nachfolgend auch „Dr. Klein“) bietet Privatkunden im Internet und auf Wunsch mit telefonischer oder persönlicher Beratung Bank- und Finanzprodukte – vom Girokonto über Versicherungsleistungen bis hin zur Immobilienfinanzierung. Hierbei wählt Dr. Klein aus einem breiten Angebot von über 400 namhaften Bank- und Versicherungsunternehmen die für den Kunden besten Produkte aus. Durch die internetgestützten Prozesse werden Kostenvorteile generiert, die an den Privatkunden weitergegeben werden. Dies ermöglicht Dr. Klein, meist deutlich günstigere Konditionen als lokale Banken, Sparkassen und Versicherungsagenturen anzubieten. Darüber hinaus ist Dr. Klein im seit 1954 bestehenden Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden nach eigener Erhebung Marktführer bei der unabhängigen Finanzierung von kommunalen und genossenschaftlichen Wohnungsunternehmen.

Gesamtwirtschaftliche Situation

Weltwirtschaft weiter indifferent

In 2014 belastete die geopolitische Krise in der Ukraine die Konjunktur der Eurozone, zusätzlich kämpfte der Euroraum weiterhin mit schwachen Investitionsraten und sinkenden Verbraucherpreisen. Dies zog Deflationsbefürchtungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) nach sich. Wiederholte Leitzinssenkungen der Europäischen Zentralbank (EZB) am 11. Juni 2014 (auf 0,15 %) und 10. September 2014 (auf 0,05 %) sorgten für keine nachhaltige Veränderung. Dennoch verbesserte sich das Wirtschaftswachstum der Eurozone, überwiegend dank der privaten Haushalte und der Exportwirtschaft, von -0,5 % im Vorjahr auf +0,8 % in 2014.

Die deutsche Wirtschaft entwickelte sich im vergangenen Jahr zum wiederholten Mal stabiler als der gesamte Euroraum und verzeichnete ein höheres konjunkturelles Wachstum als im Vorjahr. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs 2014 insgesamt um 1,5 % (2013: +0,2 %) und übertraf nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes die durchschnittliche Entwicklung der letzten zehn Jahre (+1,2 %).

Garant für die positive Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts war erneut eine stabile Binnennachfrage. Der Konsumklima-Index der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) bildete diese Entwicklung ab und hielt sich vergleichsweise konstant über 8,0 Zählerpunkten mit einem leichten Zwischenhoch in den Sommermonaten. Der GfK-Konsumklima-Index gilt als wichtigster Indikator für das Konsumverhalten der deutschen Verbraucher und die konjunkturelle Stabilität.

Der ifo-Geschäftsklima-Index, der konjunkturelle Trends in den Unternehmen abbildet, vollzog 2014 eine wechselhaftere Entwicklung: Nach einem deutlichen Anstieg in der ersten Jahreshälfte folgte die Kehrtwende, gegen Ende des Jahres zeigte der Index neue Aufwärtstendenzen. Der deutsche Arbeitsmarkt zeigte 2014 insgesamt eine positive Entwicklung. Im Jahresdurchschnitt waren 2.898.000 Menschen (6,7 %) arbeitslos gemeldet. Damit waren nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit im Vergleich zum Vorjahr 52.000 Menschen weniger arbeitslos. Dieser Trend übertrug sich auf die Einkommenssituation der Deutschen. Berechnungen der Bundesregierung zufolge haben die verfügbaren Einkommen im vergangenen Jahr um 2,2 Prozent zugenommen.

Geschäftsbereiche und Branchenentwicklung

Der internetbasierte Finanzvertrieb Dr. Klein ist in zwei Geschäftsbereichen tätig: Privatkunden und Institutionelle Kunden.

Finanzdienstleistungen für Privatkunden

Im Geschäftsjahr 2014 bestimmten erneut ein historisch niedriges Zinsniveau und die Regulierungsmaßnahmen der Bundesregierung die Nachfrage in den unterschiedlichen Produktbereichen: Finanzierungsprodukte wurden weiterhin stark nachgefragt, während der Absatz von Versicherungs- und einfachen Bankprodukten vom niedrigen Zinsniveau und Markteingriffen der Regierung überwiegend negativ beeinflusst wurden.

Der Finanzdienstleistungsmarkt in der Bundesrepublik befindet sich immer noch in einem, durch die Finanzkrise ausgelösten, tiefgreifenden Wandel. Auf das Privatkundengeschäft des Hypoport-Konzerns wirkt sich die Nachfrage der zunehmend kritischen Kunden nach einer unabhängigen und ganzheitlichen Beratung positiv aus. Dagegen beeinflussen die Regulierungsmaßnahmen in der Finanzdienstleistung, aktuell das Lebensversicherungs-Reformgesetz (LVRG), die Verbraucherrechte-Richtlinie, das Gesetz zur Mietpreisbremse, zukünftig die Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie sowie fortlaufend Basel III für Banken und Solvency II für die Versicherungsbranche, die Marktentwicklung negativ.

Finanzierungsmarkt

Befördert durch das historisch niedrige Zinsniveau für Immobilienkredite und fehlenden sicheren und renditestarken Anlageformen sind Immobilien in attraktiven Lagen in Deutschland stark nachgefragt. Der Bestzins für 10-jährige Hypothekendarlehen sank in den ersten Monaten des Jahres 2014 unter 2 % und nahm bis zum Jahresende nahezu kontinuierlich ab, bis auf rund 1,3 % im Dezember 2014.

Ein limitiertes Immobilienangebot in nachgefragten Lagen begrenzt jedoch das Wachstum des Marktes für Immobilienfinanzierungen. Das Gesamtmarktvolumen für private Immobilienfinanzierungen stieg nach Angaben der Deutschen Bundesbank in 2014 um 2,7 % auf rund 203,6 Mrd. € (2013: 198,2 Mrd. €).

Das Interesse der Privatkunden an Bausparprodukten hat in 2014 nachgelassen. Das Bausparneugeschäft sank laut Statistik der Deutschen Bundesbank bis zum Jahresende 2014 um 10,3 % auf 94,6 Mrd. € (31.12.2013: 105,4 Mrd. €).

Das Gesamtmarktvolumen für Neuverträge von Ratenkrediten belief sich 2014 auf 68,9 Mrd. €, ein Anstieg von 11,5 % im Vergleich zum Vorjahr (31.12.2013: 61,8 Mrd. €). Privatkunden profitierten bei Ratenkrediten weiterhin von einem harten Konkurrenzkampf der Wettbewerber und konnten die Vorteile des kontinuierlich niedrigen Refinanzierungssatzes für sich nutzen.

Versicherungsmarkt

Der Absatz von Versicherungsprodukten war auch im Geschäftsjahr 2014 von Unsicherheiten geprägt. Das niedrige Zinsniveau und andauernde Eingriffe des Gesetzgebers machten dem Verbraucher die Entscheidung für langfristige Versicherungsprodukte schwer. Insbesondere Kapitallebensversicherungen und private Krankenversicherungen büßten weiter an Attraktivität ein.

Allein die anstehende Absenkung des Garantiezinses für Kapitallebensversicherungen auf 1,25 % zum 01.01.2015 konnte das Geschäft für kapitalbildende Lebensversicherungen zum Jahresende leicht beleben. Zusätzlich musste sich die Versicherungswirtschaft auf weitere Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) und regulatorische Anpassungen durch Solvency II einstellen.

Im Erstellungszeitraum des Geschäftsberichts hatte der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) noch keine Marktdaten zum abgelaufenen Geschäftsjahr der Versicherungsbranche veröffentlicht. Wir gehen von insgesamt rückläufigen Neugeschäftszahlen aus.

Einfache Bankprodukte

Den Finanzinstituten boten sich auch in 2014 angesichts einer von der EZB zum Nullzins zur Verfügung gestellten hohen Liquidität kaum Anreize, einfache Bank-

produkte wie Tagesgeldkonten für Privatkunden zu attraktiven Konditionen anzubieten.

Finanzdienstleistungen für Institutionelle Kunden

Das rückläufige Zinsniveau für Immobilienfinanzierungen und ein dadurch stark eingeschränktes Zinsänderungsrisiko festigte 2014 die verringerte Abschlussneigung institutioneller Kunden.

Dieses impulslose Zinsniveau führte zu einem leichten Rückgang des Kreditbestands von Wohnungsbauunternehmen. Nach Informationen der Deutschen Bundesbank betrug dieser zum Jahresende 2014 188,1 Mrd. € (31.12.2013: 191,4 Mrd. €).

Das neue Gesetz zur Mietpreisbremse, dessen aktueller Entwurf vom Bundeskabinett am 1. Oktober 2014 beschlossen wurde, wurde von der Wohnungswirtschaft dahingehend begrüßt, dass die Einschränkungen für Mietpreise nicht für Neubauten gelten sollen und für die konkreten Gebiete auf fünf Jahre befristet werden. Diese Ergänzungen stärken die Position der wohnungswirtschaftlichen Investoren im Neubaugeschäft.

Umsatzentwicklung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2014 hat sich der Umsatz von Dr. Klein um 10 % von 50,2 Mio. € auf 55,2 Mio. € erhöht. Bereichsbezogen wurden die Erlöse zu 15 % (Vorjahr: 19 %) im Bereich Finanzvertreib Institutionelle Kunden und zu 85 % (Vorjahr: 81 %) im Bereich Finanzvertrieb Privatkunden erzielt.

Der Finanzvertrieb Privatkunden verzeichnete mit 46,7 Mio. € 15 % höhere Umsatzerlöse als im Vorjahr (2013: 40,5 Mio. €). Dies ist im Wesentlichen durch einen deutlichen Anstieg im Baufinanzierungsgeschäft begründet.

Der franchisebasierte Filialvertrieb konnte auch in 2014 seine positive Entwicklung fortsetzen.

Insgesamt beweisen der Anstieg des vermittelten Baufinanzierungsvolumens um 19 % sowie die Erfolge in der Vermittlung von Versicherungsprodukten die Leistungsfähigkeit des gesamten Geschäftsmodells.

Der Geschäftsbereich Institutionelle Kunden profitierte weiterhin von seiner außerordentlichen Marktposition als der zentrale Makler für innovative Immobilienfinanzierungen sowie seiner kompetenten Beratung in der Portfoliosteuerung und zu gewerblichen Finanzierungen.

Bei einem Anstieg des vermittelten Finanzierungsvolumen im Geschäftsjahr 2014 um 12 % gegenüber dem Vorjahr erwirtschaftete der Geschäftsbereich Umsatzerlöse in Höhe von 8,5 Mio. € (Vorjahr: 9,6 Mio. €).

Hierbei wird die strategisch erfolgreiche Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs im Jahr 2014 durch die Volatilität von wenigen großen Einzeltransaktionen im Jahresverlauf überdeckt.

2. Ertragslage

	2014		Vorjahr		Veränderung T€
	T€	%	T€	%	
Umsatzerlöse	55.189	100,0	50.177	100,0	5.012
Gesamtleistung	55.189	100,0	50.177	100,0	5.012
Sonstige betriebliche Erträge	1.333	2,4	1.483	3,0	-150
Betriebsleistung	56.522	102,4	51.660	103,0	4.862
Personalaufwand	-11.511	-20,9	-10.364	-20,7	-1.147
Planmäßige Abschreibungen	-672	-1,2	-728	-1,5	56
Betriebliche Steuern (ohne Ertragsteuern)	-13	0,0	-13	0,0	0
Übrige betriebliche Aufwendungen	-39.674	-71,8	-34.346	-68,4	-5.328
Betriebsergebnis (EBIT)	4.652	8,5	6.209	12,4	-1.557
Finanz- und Beteiligungsergebnis	1.395	2,5	850	1,7	545
Geschäftsergebnis (EBT)	6.047	11,0	7.059	14,1	-1.012
aufgrund eines Gewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne	6.047	11,0	7.059	14,1	-1.012
Jahresüberschuss	0	0,0	0	0,0	0

Die gestiegenen Umsatzerlöse konnten den Anstieg der Personalkosten und der sonstigen betrieblichen Aufwendungen nicht kompensieren.

Vor dem Hintergrund des beschriebenen Geschäftsverlaufs verringerte sich das Geschäftsergebnis um 14 % von 7,1 Mio. € auf 6,0 Mio. € und sank die EBT-Marge (Verhältnis Geschäftsergebnis zu Gesamtleistung) von 14,1 % auf 11,0 %.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2014 T€	Vorjahr T€	Veränderung T€
Betriebsaufwendungen	2.470	2.383	87
Vertriebsaufwendungen	32.451	27.331	5.120
Verwaltungsaufwendungen	4.282	3.906	376
Sonstige Personalaufwendungen	118	175	-57
Sonstige Aufwendungen	353	551	-198
	39.674	34.346	5.328

Die Betriebsaufwendungen resultieren im Wesentlichen aus Mieten für Gebäude von 1.141 T€ (Vorjahr: 1.095 T€) und Fahrzeugkosten von 745 T€ (Vorjahr: 774 T€). Die Vertriebsaufwendungen betreffen vorwiegend Provisionsaufwendun-

gen in Höhe von 27.130 T€ (Vorjahr: 22.362 T€). Die Verwaltungsaufwendungen beinhalten hauptsächlich EDV-Aufwendungen von 1.959 T€ (Vorjahr: 1.711 T€) und Aufwendungen aus der Konzernumlage von 850 T€ (Vorjahr: 725 T€). Die zusätzlichen Personalaufwendungen betreffen vor allem Fortbildungskosten mit 118 T€ (Vorjahr: 134 T€).

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

	2014 T€	Vorjahr T€	Veränderung T€
Finanzerträge			
Erträge aus Beteiligungen	2.547	3.009	-462
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0	0	0
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	49	129	-80
Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen	0	0	0
	2.596	3.138	-542
Finanzaufwendungen			
Verluste aus Ergebnisabführungsverträgen	903	1.815	-912
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	298	473	-175
	1.201	2.288	-1.087
	1.395	850	545

Die Erträge aus Beteiligungen betreffen die phasengleiche Dividendeneinnahme der Hypoport Mortgage Market Ltd., Irland.

Die Verluste aufgrund von Ergebnisabführungsverträgen betreffen den Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag mit der Vergleich.de Gesellschaft für Verbraucherinformation mbH.

3. Vermögenslage

Die nachfolgende Erläuterung zum Vermögens- und Kapitalaufbau der Dr. Klein am 31. Dezember 2014 erfolgt anhand der nach Liquiditätsgesichtspunkten zusammengefassten Bilanzzahlen. Innerhalb von 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag fällige Teilbeträge der Forderungen und Verbindlichkeiten werden dabei als kurzfristig behandelt, alle anderen - soweit nicht besonders vermerkt - als mittel- und langfristig.

VERMÖGEN	31.12.2014		Vorjahr		Veränderung T€
	T€	%	T€	%	
Immaterielle Vermögensgegenstände	852	3,6	1.130	4,5	-278
Sachanlagen	811	3,4	961	3,8	-150
Finanzanlagen	2.985	12,6	2.990	11,9	-5
Sonstige langfristige Posten	20	0,1	22	0,1	-2
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	4.668	19,8	5.103	20,4	-435
Kundenforderungen	10.856	45,9	11.962	47,7	-1.106
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	3.960	16,8	3.223	12,9	737
Sonstige kurzfristige Posten	2.830	12,0	3.616	14,4	-786
Flüssige Mittel	1.312	5,6	1.158	4,6	154
Kurzfristig gebundenes Vermögen	18.958	80,2	19.959	79,6	-1.001
Vermögen insgesamt	23.626	100,0	25.062	100,0	-1.436
KAPITAL					
Gezeichnetes Kapital	2.000	8,5	2.000	8,1	0
Kapitalrücklage	855	3,6	855	3,4	0
Gewinnrücklagen	200	0,8	200	0,8	0
Bilanzgewinn	15	0,1	15	0,1	0
Eigenkapital	3.070	13,0	3.070	12,2	0
Mittel- und langfristige Rückstellungen	150	0,6	114	0,5	36
Mittel- und langfristige Bankschulden	0	0,0	0	0,0	0
Mittel- und langfristige sonstige Verbindlichkeiten	14	0,1	10	0,0	4
Mittel- und langfristiges Fremdkapital	164	0,7	124	0,5	40
Rückstellungen	2.509	10,6	2.013	8,0	496
Kurzfristige Bankschulden	0	0,0	0	0,0	0
Lieferantenschulden	3.190	13,5	2.978	11,9	212
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	12.970	55,0	13.661	54,4	-691
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.723	7,3	3.216	12,8	-1.493
Kurzfristiges Fremdkapital	20.392	86,3	21.868	87,2	-1.476
Kapital insgesamt	23.626	100,0	25.062	100,0	-1.436

Bei einer um 1.436 T€ gesunkenen Bilanzsumme ergaben sich leichte Veränderungen in der Vermögens- und Kapitalstruktur.

Das mittel- und langfristig gebundene Vermögen verringerte sich um 435 T€ (9 %). Der Rückgang betrifft im Wesentlichen die Immateriellen Vermögensgegenstände und Sachanlagen.

Das kurzfristig gebundene Vermögen verringerte sich um 1.001 T€ (5 %). Ursache hierfür sind im Wesentlichen die um 786 T€ gesunkenen sonstigen kurzfristigen Posten und die um 1.106 T€ gesunkenen Kundenforderungen. Die sonstigen kurzfristigen Posten betreffen im Wesentlichen gezahlte Provisionsvorschüsse mit 1.719 T€ (Vorjahr: 2.507 T€).

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich aufgrund der gesunkenen Bilanzsumme von 12,2 % auf 13,0 %.

Das kurzfristige Fremdkapital verringerte sich um 1.476 T€ (7 %). Die Rückstellungen betreffen vorwiegend Rückstellungen für Tantiemen mit 1.598 T€ (Vorjahr: 1.069 T€) und für Provisionen mit 584 T€ (Vorjahr: 482 T€). Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten beinhalten hauptsächlich erhaltene Provisionsvorschüsse mit 1.296 T€ (Vorjahr: 2.793 T€).

4. Finanzlage

Die Stichtagsliquidität hat sich wie folgt entwickelt:

	31.12.2014 T€	31.12.2013 T€	Veränderung T€
Kurzfristig fällige Fremdmittel	20.392	21.868	-1.476
Flüssige Mittel	1.312	1.158	154
	19.080	20.710	-1.630
übriges kurzfristig gebundenes Vermögen	17.646	18.801	-1.155
Unterdeckung	-1.434	-1.909	475

Das Deckungsverhältnis von mittel- und langfristig gebundenen Vermögenswerten und mittel- und langfristigem Kapital zeigt die nachstehende Übersicht:

	31.12.2014 T€	31.12.2013 T€	Veränderung T€
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	4.668	5.103	-435
Eigenkapital	3.070	3.070	0
	1.598	2.033	-435
Mittel- und langfristiges Fremdkapital	164	124	40
Unterdeckung	-1.434	-1.909	475

Die kurzfristig fälligen Mittel von 20.392 T€ (Vorjahr: 21.868 T€) sind zu 93 % (Vorjahr: 91 %) durch das kurzfristige Vermögen gedeckt.

Das mittel- und langfristig gebundene Vermögen ist zu 66 % (Vorjahr: 60 %) durch das Eigenkapital finanziert.

Im Vergleich zum Vorjahr ergeben sich folgende Bilanzrelationen:

		31.12.2014	31.12.2013
Eigenkapital	: Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	65,8 : 100	60,2 : 100
Eigen- und langfristiges Fremdkapital	: Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	69,3 : 100	62,6 : 100
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	: Gesamtvermögen	19,8 : 100	20,4 : 100
Eigenkapital	: Gesamtkapital	13,0 : 100	12,2 : 100
Eigenkapital	: Fremdkapital	14,9 : 100	14,0 : 100

Zur Darstellung von Herkunft und Verwendung der Finanzmittel sowie zur Offenlegung der Entwicklung der finanziellen Lage während des abgelaufenen Geschäftsjahres haben wir die Kapitalflussrechnung herangezogen. Die nachstehende Kapitalflussrechnung ist eine komprimierte Fassung des neuen DRS 21 und zeigt Mittelzufluss und -abfluss nach Art der Tätigkeit (Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit). Positive Beträge (+) bedeuten Mittelzufluss, negative Beträge (-) stehen für Mittelabfluss.

	2014 T€	Vorjahr T€
Periodenergebnis vor außerordentlichen Posten	0	0
zahlungsunwirksame Aufwendungen aus Ergebnisabführungsvertrag	6.047	7.059
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens	672	728
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Rückstellungen	532	189
Gewinn (-) / Verlust (+) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	7
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	1.157	-1.913
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-956	3.272
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	7.452	9.342
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen/ immaterielle Anlagevermögen (-)	-244	-242
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens (+)	5	19
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen (-)	0	0
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-239	-223
Auszahlungen an Unternehmenseigner und Minderheitsgesellschafter (-)	-7.059	-8.783
Auszahlung aus der Tilgung von Anleihen und Finanzkrediten (-)	0	0
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-7.059	-8.783
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	154	336
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	1.158	822
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	1.312	1.158

Der Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit von 7.452 T€ konnte die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit von 239 T€ und aus der Finanzierungstätigkeit von 7.059 T€ kompensieren. Entsprechend erhöhte sich der Bestand an liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2014 um 154 T€ auf 1.312 T€.

Der Finanzmittelfonds am Ende der Periode setzt sich ausschließlich aus Kassenbeständen und Guthaben bei Kreditinstituten zusammen.

Zum Bilanzstichtag bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus mehrjährigen Miet-, Leasing- und Wartungsverträgen in Höhe von insgesamt 8.694 T€ (Vorjahr: 8.647 T€). Von den gesamten sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind 2.393 T€ (Vorjahr: 2.226 T€) innerhalb eines Jahres, 5.932 T€ (Vorjahr: 6.421 T€) im Zeitraum von 1 bis 5 Jahren und 369 T€ (Vorjahr: 0 T€) in mehr als 5 Jahren fällig.

Zusammenfassende Würdigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zum Zeitpunkt der Lageberichterstattung:

Auf Basis der bis zum Zeitpunkt der Erstellung des Lageberichts vorliegenden Informationen hat sich die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage stabil entwickelt.

5. Investitionen und Finanzierung

Die Investitionen betrafen im abgelaufenen Geschäftsjahr im Wesentlichen Investitionen in Immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 75 T€ (Vorjahr: 151 T€) und in Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von 168 T€ (Vorjahr: 91 T€). Aufgrund der Konzentration auf das organische Wachstum wurden keine Akquisitionen und damit Investitionen in Finanzanlagen getätigt.

Es wurden keine neuen Darlehen aufgenommen.

6. Mitarbeiter

Die Zahl der Beschäftigten erhöhte sich gegenüber dem Jahresende 2013 um 1 % auf 167 Mitarbeiter (31.12.2013: 169 Mitarbeiter). Die Zahl der durchschnittlich beschäftigten Mitarbeiter in 2014 betrug 164 und damit 6 % mehr als im Vorjahr (2013: 155 Mitarbeiter).

Die Mitarbeiter eines Unternehmens stellen in der heutigen, von zahlreichen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Veränderungen geprägten Geschäftswelt den entscheidenden Wettbewerbsfaktor dar. Der nachhaltige Erfolg sowie die Weiterentwicklung eines Unternehmens werden wesentlich durch gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter getragen. Mit ihrer Qualifikation, Leistungsbereitschaft, Kreativität und Motivation bestimmen sie die Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit der Dr. Klein. Deshalb ist das Human Resources Management darauf ausgerichtet, die am besten geeigneten Mitarbeiter zu finden, sie für Dr. Klein zu begeistern, zu

halten und gezielt weiterzuentwickeln. Im Bewusstsein dieser Tatsache setzt Dr. Klein laufend Maßnahmen zur Förderung und Fortbildung der einzelnen Mitarbeiter sowie zur Verbesserung des Betriebsklimas um.

Die Qualität der Zusammenarbeit zwischen Führungskräften, Kollegen und Mitarbeitern ist von wesentlicher Bedeutung für den Unternehmenserfolg. Unser Umgang miteinander ist deshalb von Respekt und Offenheit geprägt, damit unfaire Verhaltensweisen vermieden werden.

Dr. Klein setzt unterschiedliche Instrumente zur Förderung der Leistungsorientierung und des unternehmerischen Denkens ihrer Mitarbeiter ein. Mit den sogenannten Development- und Performance-Dialogen wird zweimal im Jahr verpflichtend eine strukturierte Diskussion zwischen Führungskraft und Mitarbeiter hinsichtlich der Erwartungshaltungen, Karrieremöglichkeiten und Leistungsanreizen sichergestellt.

Die Mitarbeiter der Dr. Klein sind Teil des Unternehmenserfolges und mitverantwortlich für das Erreichen der Ziele. Daher ist oftmals ein Teil der Vergütung von der Erreichung zuvor definierter Ziele abhängig. Diese Ziele basieren je nach Wirkungsgrad und Position auf dem Konzernergebnis oder dem Erfolg einzelner Konzernbereiche. Leistungsorientierte Vergütungssysteme, bei denen die Mitarbeiter am Erfolg teilhaben können, erhöhen das eigenverantwortliche Handeln und fördern teamorientiertes Arbeiten. Zusätzlich zahlt das Unternehmen gemäß seiner Versorgungsordnung aufgrund gesetzlicher oder vertraglicher Bestimmungen bzw. auf freiwilliger Basis Beiträge an staatliche oder private Rentenversicherungsträger.

Durch nachhaltige Gesundheits- und Präventionsmodelle sowie mit attraktiven Freizeit- und Sportangeboten schafft Dr. Klein optimale Rahmenbedingungen für eine ausgewogene Work-Life-Balance. Dazu bietet Dr. Klein zahlreiche individuelle und flexible Arbeitszeitmodelle mit Home-Office-Lösungen, Kinderbetreuung an einigen Standorten sowie individuelle Wiedereinstiegslösungen nach der Elternzeit.

Die Aktivitäten der Dr. Klein im abgelaufenen Geschäftsjahr stellten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Form zahlreicher Projekte vor außerordentliche Herausforderungen. Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sprechen wir unseren herzlichen Dank und unsere ausdrückliche Anerkennung für ihren großen Einsatz und ihre Leistungsbereitschaft aus.

7. Marketing

Die Marketing- und Vertriebsaufwendungen (ohne Personalaufwendungen) betragen 32,5 Mio. €, das sind 59 % des Umsatzes (2013: 27,3 Mio. €, 52 %). Alle Marketing-Aktivitäten sind darauf ausgerichtet, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen. Entsprechend des jeweiligen Zielmarktes werden die Ele-

mente des Marketing-Mix individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet. Dabei haben neben der Produkt-, Preis- und Distributionspolitik die Promotions-Maßnahmen einen Großteil der Aktivitäten ausgemacht. Im Sinne eines integrierten Marketing-/Kommunikations-Mix wurden alle relevanten Aktivitäten der Pressearbeit, der Anzeigenschaltung, der Printmedien, des Direkt-Marketings, der Sales-Promotion sowie der Messeauftritte erweitert.

II. Risikobericht

Dr. Klein & Co. AG ist als Finanzdienstleistungsunternehmen einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Mittelständischen Unternehmen wie Dr. Klein ist es nicht möglich, übergreifende Fundamentalrisiken zu beeinflussen oder zu beherrschen. Die Risikopolitik der Dr. Klein & Co. AG orientiert sich an dem Ziel, den Wert des Unternehmens stetig und nachhaltig zu steigern, die mittelfristigen finanziellen Ziele zu erreichen und den Fortbestand des Unternehmens langfristig zu sichern. Wir sehen Risikomanagement daher primär als unternehmerische Aufgabe, die darin besteht, Chancen zu nutzen und die Risiken, die daraus erwachsen, verantwortungsbewusst und wertorientiert gegeneinander abzuwägen. Aufgabe des Managements und aller Mitarbeiter ist es, die Eintrittswahrscheinlichkeiten beider Faktoren im Sinne des Unternehmens zu optimieren.

1. Integriertes Risikomanagementsystem

Internes Überwachungssystem

Kernpunkt unserer internen Überwachung ist eine sinnvolle, undurchlässige Funktionstrennung. Diese wird durch die Organisationsstruktur, Stellenbeschreibungen und Prozesse sichergestellt. Sie sind im elektronischen Unternehmenshandbuch festgeschrieben und werden regelmäßig auf Einhaltung überprüft. In Ergänzung dieser Regelungen stellt die Konzernrevision der Hypoport AG durch regelmäßige Prüfungen im Rahmen ihrer Überwachungstätigkeit die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des Systems sicher.

Das Sicherheitskonzept der IT-Infrastruktur wird permanent verfeinert und regelmäßig überprüft. Dies gilt gleichermaßen für die Einhaltung der Datenschutzbestimmungen.

Controlling und Steuerungssystem

Strategisches, operatives und funktionales Controlling wird in allen Unternehmensbereichen betrieben. Die Grundlage bilden regelmäßige Strategieüberprüfungen. Daraus resultiert eine systematische Formulierung lang- und kurzfristiger Geschäftsziele bis auf Bereichsebene bzw. auf Kostenstellenebene.

Die Zielerreichung (Soll-/Istvergleich) wird auf allen Führungsebenen im Rahmen regelmäßiger Besprechungen überprüft, Steuerungsmaßnahmen werden dort vereinbart und deren Wirksamkeit wiederum überprüft.

Frühwarnsysteme

Informationen über zukünftige Entwicklungen werden über regelmäßige Besprechungen, Berichte und Protokolle im Unternehmen über alle Ebenen ausgetauscht und an geeigneter Stelle beurteilt. So wird sichergestellt, dass interne und externe Informationen zeitnah auf Risikorelevanz untersucht werden können und die Ergebnisse in unternehmensübergreifendes Handeln umgesetzt werden.

Aus der Gesamtheit der Risiken, denen wir ausgesetzt sind, sind nachfolgend diejenigen Risikofelder dargestellt, die aus heutiger Sicht als wesentlich einzuschätzen sind.

2. Gesamtrisiko

Alle heute erkannten Risiken, gewichtet mit ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit, sind mit kompensierenden Maßnahmen unterlegt und führen zu keiner erkennbaren Existenzgefährdung des Unternehmens. Zusätzliche Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, sind derzeit nicht erkennbar.

3. Umfeldrisiken

Die Dr. Klein & Co. AG ist mit ihren zwei Geschäftsbereichen in unterschiedlichen Produktsegmenten tätig und insofern im Besonderen von der Entwicklung der einzelnen Zielmärkte, des jeweiligen Wettbewerbs sowie des Immobilien- und Kapitalmarkts abhängig.

Ein nachhaltiger Rückgang des Marktanteils und des Marktpotenzials durch verstärkten Konkurrenzdruck in den jeweiligen Zielmärkten könnte die Geschäftsentwicklung der Dr. Klein & Co. AG aufgrund sinkender Ergebnisse der Geschäftsbereiche negativ beeinflussen. Die durch Dr. Klein in 2014 getätigten und für 2015 geplanten Aufwendungen in Innovation, Vertrieb und Qualitätssteigerungen tragen dieser Tatsache Rechnung. Die Wettbewerbsposition von Dr. Klein hat sich aufgrund dieser Maßnahmen im vergangenen Jahr verbessert.

Wichtigstes Umfeldrisiko ist weiterhin eine Abschwächung der Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen, da immer noch ein bedeutender Teil der Vertriebsaktivitäten auf diesen Produktbereich ausgerichtet ist. Impulse für eine Abschwächung könnten hierbei im Wesentlichen vom Wohnimmobilienmarkt und der langfristigen Zinsentwicklung ausgehen.

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt bewegt sich hinsichtlich Preis- und Volumentwicklung bereits seit vielen Jahren in einem Seitwärtstrend. Staatliche Maßnahmen führten regelmäßig zu temporären Ausschlägen. Die stabilen Bevölke-

rungszahlen, der leicht steigende Pro-Kopf-Bedarf an Wohnraum, der schwache Trend zum Wohneigentum als Altersvorsorge sowie die aufgrund des hohen Wettbewerbs stabilen Baupreise führen nach unserer Einschätzung auch in den nächsten Jahren zu einem stabilen Umfeld für den Wohnimmobilienmarkt, so dass keine wesentlichen positiven oder negativen Marktveränderungen zu erwarten sind.

Die Zinsentwicklung für langfristige Anlagen, die als Referenzrendite für Immobilienfinanzierungen dienen, könnte ebenfalls eine erhebliche Bedeutung für die Finanzierungsnachfrage und damit dem Erfolg des Allfinanzvertriebs Dr. Klein haben. Stark steigende langfristige Zinsen könnten die vorhandene Nachfrage nach Finanzierungen dämpfen, sinkende Zinssätze beleben. Bei dem nach wie vor schwierigen Konjunktumfeld gehen wir von einem weiterhin niedrigen Zinsniveau aus. Die bisherige Entwicklung im Jahr 2015 bestätigt diese Annahme.

Sollten wichtige Produkthanbieter der Dr. Klein keine wettbewerbsfähigen Konditionen oder Produkte anbieten, ihre Zusammenarbeit beenden oder die Vergütung kürzen sowie einer oder mehrere Vertriebspartner die Zusammenarbeit mit der Gesellschaft einschränken oder beenden, könnte dies zu einem Umsatzrückgang führen. Durch die hohe Anzahl und Verschiedenartigkeit der Produkthanbieter und Vertriebspartner ist die Abhängigkeit von einzelnen und damit auch das Risiko für die Dr. Klein sehr begrenzt.

Aufgrund der intensiven Nutzung des Internets als Vertriebs- und Kommunikationskanal ist Dr. Klein im Besonderen auf die Akzeptanz und Verfügbarkeit des Internet durch seine Kunden angewiesen. Eine Beeinträchtigung der Akzeptanz oder technischen Verfügbarkeit des Internets könnte erhebliche Folgen für den Erfolg des Internetvertriebs haben. Aktuelle Studien belegen jedoch die zunehmende Akzeptanz des Internets durch Privatkunden. Auch die bereits über Jahre anhaltende Diskussion über die Sicherheit des Internets und der transportierten Daten konnte in der Vergangenheit der positiven Entwicklung keinen Dämpfer zufügen. Die steigende Bedeutung des Internet für die gesamte Volkswirtschaft sowie die hohen Investitionen der Telekommunikationsbranche in die Infrastruktur des Netzes lassen globale technische Beeinträchtigungen der Verfügbarkeit des Internets nicht erwarten.

Die Dr. Klein & Co. AG ist zunehmend in unterschiedlichen Produktsegmenten tätig. Dies reduziert die Abhängigkeit von einzelnen Teilmärkten. Management und Vertrieb nutzen bei der Einschätzung der Zielmärkte permanent die jeweils verfügbaren internen und externen Informationsquellen, um bevorstehende Veränderungen auf den Märkten möglichst frühzeitig identifizieren zu können.

Im Falle des Umsatzrückgangs in einem unserer Geschäftsbereiche sind daher aufgrund geringer Eintrittswahrscheinlichkeiten und zu erwartenden Schadenshöhen keine existenzgefährdenden Risiken für das Gesamtunternehmen zu erwarten.

Der Markt der Finanzdienstleister wächst rasant. Insbesondere Änderungen bei der Gestaltung der Altersvorsorge hin zu mehr Eigenverantwortung der Bürger, immer komplexer werdender Produkte und das Aufbrechen alt eingesessener (Bank)-Strukturen fördern das Wachstum innovativer Vertriebskonzepte wie Dr. Klein.

Gleichzeitig befindet sich der Markt aber auch in einer Konsolidierungsphase. Immer restriktiver werdende gesetzliche Anforderungen und technische Neuerungen erfordern effiziente Unternehmensgrößen. Um die „kritische Größe“ zu erreichen, ist der Markt heute von Fusionen und Übernahmen geprägt. Die Dr. Klein & Co. AG wird im Rahmen des Hypoport-Konzern in diesem Prozess eher Akteur als Zielobjekt sein. Eine feindliche Übernahme ist angesichts der heutigen Aktionärsstruktur ausgeschlossen.

4. Operative Risiken

Für alle Geschäftsbereiche der Dr. Klein & Co. AG ist die Informationstechnologie (nachfolgend „IT“) von zentraler Bedeutung. So könnte ein Ausfall der für die Abwicklung des Immobilienfinanzierungs- und Ratenkreditgeschäftes genutzten konzerneigenen Plattform EUROPACE die Arbeit von Dr. Klein deutlich beeinträchtigen und zu zusätzlichen Aufwendungen für die manuelle Bearbeitung der Vorgänge führen.

Zur Begrenzung der IT-Risiken verfolgt Dr. Klein in Zusammenarbeit mit der Konzernmutter Hypoport AG sowie der im Konzern für die IT-Infrastruktur verantwortliche Hypoport Systems GmbH eine konzernweite IT-Strategie. Bei der Auswahl unserer IT-Systeme entscheiden wir uns überwiegend für Standardsoftware namhafter Anbieter. Falls erforderlich ergänzen wir sie durch konzernspezifische Eigenentwicklungen. Zur Sicherstellung einer einwandfreien Funktion unterziehen wir jedes IT-System vor Inbetriebnahme umfangreichen Tests. Der Betrieb kritischer Infrastruktur wird auf spezialisierte Dienstleister ausgelagert. Unsere internen IT-Systeme werden physisch und systemisch vor unberechtigtem Zugang geschützt.

In einem Wachstumsunternehmen spielt die Verfügbarkeit von bestehendem oder neuem Know-how eine besondere Rolle. Dr. Klein & Co. AG führt regelmäßig eine Personalplanung durch, um die benötigten Ressourcen entweder intern oder über externe Partner abzudecken. Zudem werden turnusmäßige Entwicklungs- und Leistungsbeurteilungsgespräche zur Mitarbeiterbindung auf allen Ebenen geführt.

Eine zeitgerechte und qualitativ hochwertige Produktentwicklung ist das Rückgrat eines Dienstleistungs- und Technologieunternehmens. Wir haben im Bereich der Entwicklung Prozesse und Zuständigkeiten eindeutig definiert sowie Planungstools eingeführt, die dazu beitragen, dass Entwicklungsprojekte innerhalb des geplanten Zeit- und Kostenrahmens abgeschlossen werden können.

Der Aufbau und das Pflegen eines Markenimages ist ein wesentlicher Bestandteil einer erfolgreichen Produktpolitik. Name und Logo der Dr. Klein & Co. AG sind Marken und damit vor unrechtmäßigem Gebrauch geschützt.

5. Finanzrisiken

Die Dr. Klein & Co. AG ist als mittelständisches Unternehmen einer Vielzahl von Finanzrisiken ausgesetzt. Durch das starke Wachstum steigt der Kapitalbedarf der Gesellschaft stetig. Die Deckung dieses Kapitalbedarfs erfolgt durch eine enge Zusammenarbeit mit der Konzernmutter und Fremdkapitalgebern.

Um die Versorgung des Unternehmens mit Fremdkapital sicherzustellen, unterhält die Dr. Klein & Co. AG Geschäftsbeziehungen mit mehreren Kreditinstituten. Anstehender Fremdkapitalbedarf wird mit diesen frühzeitig abgestimmt. Unsere Bankpartner unterliegen entsprechenden Auswahlkriterien, Beurteilungen und permanenten Überprüfungen auf Partner- und Leistungsfähigkeit. Dadurch vermindern wir das Risiko von kurzfristigen Fälligkeiten durch solche Kreditinstitute, die häufigen strategischen Änderungen unterworfen werden.

Die Liquidität der Gesellschaft wird durch ein zentrales Liquiditätsmanagement gewährleistet. In Ergänzung verfügt die Dr. Klein & Co. AG über Kreditlinien der Partnerbanken.

Provisionen sind die wichtigste Quelle der Erträge und des Cashflows der Dr. Klein. In den Controllingbereichen werden die Auswirkungen potenzieller Veränderungen der geltenden Provisionsmodelle sowie der regulatorischen und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen auf die vermittelten Produkte laufend analysiert.

Ein weiterer Aspekt der Finanzrisiken sind Kreditrisiken aus Forderungen. Die Zuverlässigkeit von Kreditgewährungen im Rahmen des operativen Geschäftes wird hierbei durch den Vorstand zentral vorgegeben und ist im elektronischen Unternehmenshandbuch dokumentiert. Forderungen der Dr. Klein bestehen überwiegend gegenüber mittleren und großen Finanzdienstleistern. Ausfallrisiken resultieren vorrangig aus Provisionsforderungen gegenüber Produktpartnern sowie aus der Gewährung von Provisionsvorschüssen an Vertriebspartnern. In der Natur des Vermittlungsgeschäfts liegt ein zum Teil mehrwöchiger Zeitraum bis zur Zahlung durch die Produkthersteller. Daher werden in Einzelfällen erwirtschaftete, aber noch nicht vereinnahmte Provisionen vorab an den Vertriebspartner ausgezahlt. Dr. Klein begegnet diesen Risiken durch ein umfassendes Forderungsmanagement und durch strenge Kriterien bei der Auswahl ihrer Geschäftspartner. Auf Forderungen, die aus heutiger Sicht risikobehaftet sind, werden entsprechende Wertberichtigungen gebildet. Diese berücksichtigen zeitnahe Informationen über die Bonität der Schuldner, zu erwartende Provisionseinnahmen sowie die Altersstruktur der Forderungen.

Das Zinsrisiko der Gesellschaft entsteht durch langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten. Die Verbindlichkeiten mit variabler Verzinsung setzen der Gesellschaft zinsbedingten Cashflow-Risiken aus. Die Finanzrisikopolitik der Gesellschaft sieht vor, dass der überwiegende Anteil der aufgenommenen Verbindlichkeiten festverzinslich ist.

Ein transparentes Reporting und eine stabile Bilanzstruktur tragen zusätzlich dazu bei, Finanzierungsrisiken zu begrenzen. Dies wird unterstützt durch ein Früherkennungssystem in Form einer Unternehmensplanung über alle Geschäftsbereiche. Damit werden Finanzbedarfe rechtzeitig mit den kreditgebenden Parteien abgestimmt.

6. Strategische Risiken

Strategische Risiken entstehen daraus, dass das Management wesentliche Entwicklungen und Trends im Finanzdienstleistungssektor nicht rechtzeitig erkennt oder falsch einschätzt. In der Folge kann es daraufhin zu Grundsatzentscheidungen kommen, die sich hinsichtlich der Erreichung der langfristigen Unternehmensziele ex post als unvorteilhaft erweisen und zudem teilweise schwer reversibel sind.

Das Management des strategischen Risikos fällt als Teil der Unternehmenssteuerung in den Verantwortungsbereich des Gesamtvorstandes.

Im Rahmen unserer langfristigen Planung überprüft der Vorstand regelmäßig die festgelegte Strategie der Dr. Klein. Unternehmens- und Bereichsstrategien bilden den Ausgangspunkt für die Weiterentwicklung des Vierjahresplans sowie des Budgets für das kommende Geschäftsjahr. Zu diesem Zweck erfolgen eine laufende Beobachtung des nationalen wie internationalen Umfeldes sowie die permanente Überprüfung unserer eigenen strategischen Positionierung. So besteht bei Bedarf die Möglichkeit, mit einer Anpassung des Geschäftsmodells bzw. der Geschäftsprozesse auf geänderte Rahmenbedingungen zu reagieren. Bei der Ableitung derartiger strategischer Initiativen findet eine enge Abstimmung des Vorstandes mit dem Aufsichtsrat statt.

Mit diesem System ist sichergestellt, dass strategische Risiken rechtzeitig erkannt und Gegenmaßnahmen hinreichend früh ergriffen werden können.

7. Einschränkende Hinweise

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem ermöglicht durch die in der Dr. Klein & Co. AG festgelegten Organisations-, Kontroll- und Überwachungsstrukturen die vollständige Erfassung, Aufbereitung und Würdigung von unternehmensbezogenen Sachverhalten sowie deren sachgerechte Darstellung in der Rechnungslegung.

Insbesondere persönliche Ermessensentscheidungen, fehlerbehaftete Kontrollen, kriminelle Handlungen oder sonstige Umstände können allerdings der Natur der Sache nach nicht ausgeschlossen werden und führen dann zur eingeschränkten Wirksamkeit und Verlässlichkeit des eingesetzten internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems, so dass auch die eingesetzten Systeme nicht die absolute Sicherheit hinsichtlich der richtigen, vollständigen und zeitnahen Erfassung von Sachverhalten in der Rechnungslegung gewährleisten können.

8. Chancen

Auf allen Ebenen des Unternehmens bewerten und nutzen wir die Chancen, die sich uns für unser Geschäft bieten. Wir beobachten die Trends und Entwicklungen in unseren Produktfeldern und identifizieren operative Chancen. Übersteigt der wahrscheinliche Erfolg die mit der Umsetzung verbundenen Kosten, realisieren wir das Vorhaben.

Bei den Umsatzerlösen profitieren wir von unserem diversifizierten Geschäftsmodell. Deshalb ist Dr. Klein mit Blick auf das wettbewerbsintensive Marktumfeld sehr gut aufgestellt. Dies ermöglicht es dem Unternehmen, eine sehr gute Ausgangssituation für die nächste Wachstumsphase einzunehmen, die dann einsetzen wird, sobald sich die Märkte wieder erholt haben.

Basierend auf unsere Multikanalvertriebsstrategie zur Sicherstellung einer optimalen Kundennähe fokussieren wir uns dabei konsequent auf unsere Zielgruppen.

Unsere schlanken Strukturen gewährleisten kurze Entscheidungswege und erlauben uns rasch auf Kundenwünsche und Marktentwicklungen zu reagieren.

Der langfristige Trend einer steigenden Nachfrage nach finanzieller Vorsorge wird sich aufgrund der zunehmenden Lebenserwartung und der sinkenden Geburtenrate fortsetzen. Private finanzierte Vorsorgekonzepte werden vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen der Staaten und ihrer Regierungen in der Bewältigung der aktuellen Wirtschaftskrise weiter an Bedeutung gewinnen. Die Bedeutung von professionellen Finanzvertrieben, die eine unabhängige Beratung anbieten und den Kunden das für ihn beste Produkt auswählen lassen, wird weiter zunehmen.

III. Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, die zu einer anderen Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage geführt hätten.

IV. Prognosebericht

Den Prognosen des Internationalen Währungsfonds zufolge wird die Wirtschaft der Eurozone in 2015 um insgesamt 1,2 % und damit etwas stärker als im Vorjahr wachsen. Das deutsche Wirtschaftswachstum wird laut Berechnungen des IWF 1,3 % betragen. Ergänzend dazu geht der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in seinem Jahresgutachten davon aus, dass sich die verhaltene Entwicklung des vergangenen Jahres fortsetzt und das deutsche Bruttoinlandsprodukt 2015 um insgesamt 1,0 % wachsen wird.

Für die kommenden Monate konstatiert der IWF, dass sich die niedrigen Ölpreise positiv auf die größeren Volkswirtschaften auswirken werden. Befürchtungen einer möglichen Deflation in der europäischen Währungsunion im Zuge sinkender Inflationszahlen trat die Europäische Zentralbank (EZB) im Januar entgegen und verabschiedete ein Kaufprogramm für Staatsanleihen im Wert von antizipierten 1,14 Billionen Euro. Diese geldpolitische Maßnahme könnte die wirtschaftlichen Aktivitäten in Deutschland und der Eurozone zusätzlich anregen. Darüber hinaus besteht nach Meinung des IWF die Möglichkeit, dass die Konjunktur vom zuletzt deutlich gefallenem Eurokurs profitiert, der wachsende Exportzahlen auf dem Weltmarkt nach sich ziehen könnte.

Einige negative Einflussfaktoren könnten eine nachhaltige Konjunkturerholung hingegen verhindern. Dazu gehören insbesondere schwache Investitionserwartungen auf Unternehmensseite, die teilweise darauf zurückzuführen sind, dass ein niedrigeres Wachstum in den Emerging Markets auf dem Exportsektor der Eurozone lastet. Trotz neuer geldpolitischer Maßnahmen der EZB rechnet die EU-Kommission aktuell mit einem Absinken der Verbraucherpreise in der Eurozone auf 0,1 Prozent. Andauernde geopolitische Konflikte und der weitere politische Kurs Griechenlands bleiben ebenfalls beachtenswert und könnten sich erneut kritisch auf die Konjunktur auswirken.

Der jüngste „Eurozone Economic Outlook“ des ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, INSEE und ISTAT erläutert, dass sich das Wirtschaftswachstum im Euroraum in den kommenden Monaten geringfügig beschleunigen wird, aber grundsätzlich schwach bleibt. Für Deutschland gehen die Institute von einem robusten Wachstum aus, das vor allem von binnenwirtschaftlichen Faktoren gesteuert wird. Die Lage am Arbeitsmarkt verbessert sich voraussichtlich in langsamem Maß. Auch ifo, INSEE und ISTAT nennen allerdings die bereits erwähnten Abwärtsrisiken, welche das Wirtschaftswachstum weiter eintrüben könnten.

Das prognostizierte ausgezeichnete Konsumentenklima bestätigte der GfK-Konsumklimaindex im Februar 2015 mit einem Zuwachs auf 9,3 Punkte, dem höchsten Wert seit November 2001. Parallel dazu erreichte die Sparneigung der Deutschen im Januar 2015 ein neues historisches Tief. Die Gesellschaft für Kons-

umforschung deutete dieses Verhalten dahingehend, dass von den Konsumenten eine vergleichsweise rasche Konjunkturerholung erwartet wird.

Unterstützt durch das Staatsanleihen-Aufkaufprogramm der EZB gehen Experten für das Jahr 2015 von einem weiterhin historisch niedrigen Zinsniveau aus. Finanzierungsprodukte bleiben in diesem fortdauernden Niedrigzinsklima attraktiv. Der Absatz von einfachen Bankprodukten sowie Produkten aus der Klasse der Personenversicherungen wird 2015 voraussichtlich weiter von niedrigen Renditemöglichkeiten eingeschränkt.

Die weiter voranschreitende Regulierung der Finanzdienstleistungsmärkte wird im Jahr 2015 erneut zur Zurückhaltung der Marktteilnehmer führen, insbesondere in der Versicherungsbranche, aber auch im Immobilienfinanzierungsmarkt.

Besondere Vorteile für Dr. Klein eröffnen sich durch einen kontinuierlich hohen Bedarf der Verbraucher an qualitativ hochwertigen Vorsorge- und Versicherungsprodukten sowie der weiteren Technisierung des Vertriebs von Finanzprodukten.

Der Geschäftsbereich Privatkunden wird im neuen Geschäftsjahr die laufende Sanierung seines Versicherungsgeschäftes fortsetzen. Darüber hinaus strebt der Geschäftsbereich eine starke Ausweitung des Finanzierungsgeschäfts an und arbeitet systematisch an der Verbesserung seiner Margenstruktur.

Der Geschäftsbereich Institutionelle Kunden rechnet mit einem weiteren erfolgreichen Geschäftsjahr dank seiner engen und langfristigen Kundenbeziehungen mit der deutschen Wohnungswirtschaft. Der Bereich wird mithilfe seiner Innovationsführerschaft in der Branche weiter wachsen und seine Produktpalette erweitern.

Für 2015 ist die Dr. Klein & Co. AG mit ihrem Leistungsportfolio gut im Markt positioniert. Unter der Annahme, dass sich Europa und die deutsche Wirtschaft solide entwickelt erwarten wir für das nächste Jahr ein leichtes Umsatz- und Ertragswachstum.

Die Strategie eines ausgewogenen Wachstums wird die Dr. Klein & Co. AG auch in 2015 fortsetzen und eventuell selektiv Akquisitionen tätigen, die das Geschäftsmodell des Unternehmens an entscheidenden Stellen ergänzen und komplettieren. Weiterhin fließen Investitionen in den Aufbau weiterer Vertriebsstandorte.

Dieser Lagebericht enthält Aussagen, die sich auf die zukünftige Entwicklung der Dr. Klein & Co. AG beziehen. Diese Aussagen stellen Einschätzungen dar, die wir auf Basis aller uns zum jetzigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen getroffen haben. Sollten die zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder weitere Risiken eintreten, so könnten die tatsächlichen Ergebnisse von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen.

Lübeck, 13. Februar 2015

Dr. Klein & Co. AG - Der Vorstand

Stephan Gawarecki

Hans Peter Trampe