

**Jahresabschluss**

**zum**

**31. Dezember 2013**

**der**

**Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft, Lübeck**

**Dr. Klein & Co. AG, Lübeck**  
**Bilanz zum 31. Dezember 2013**

<b>Aktiva</b>	31.12.2013 T€	31.12.2012 T€
<b>Anlagevermögen</b>		
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.130	1.380
Sachanlagen	961	1.204
Finanzanlagen	2.990	3.009
	5.081	5.593
<b>Umlaufvermögen</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.962	11.605
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	3.223	2.531
Sonstige Vermögensgegenstände	3.627	2.748
Flüssige Mittel	1.158	822
	19.970	17.706
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	11	26
	25.062	23.325
<b>Passiva</b>		
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	2.000	2.000
Kapitalrücklage	855	855
Gewinnrücklagen	200	200
Bilanzgewinn	15	15
	3.070	3.070
<b>Rückstellungen</b>	2.127	1.938
<b>Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.978	2.581
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	13.661	13.366
Sonstige Verbindlichkeiten	2.999	2.041
	19.638	17.988
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	227	329
	25.062	23.325

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

**Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2013**

	2013 T€	Vorjahr T€
Umsatzerlöse	50.177	44.410
Sonstige betriebliche Erträge	1.483	1.370
Personalaufwand	-10.364	-8.960
Planmäßige Abschreibungen	-728	-504
Betriebliche Steuern (ohne Ertragsteuern)	-13	-14
Übrige betriebliche Aufwendungen	-34.346	-30.247
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>6.209</b>	<b>6.055</b>
Finanz- und Beteiligungsergebnis	850	2.737
<b>Geschäftsergebnis (EBT)</b>	<b>7.059</b>	<b>8.792</b>
Ertragsteuern	0	-9
aufgrund eines Gewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne	7.059	8.783
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## Dr. Klein & Co. AG, Lübeck

### ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013

#### 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 3.223 T€ (Vorjahr: 2.302 T€) und aus Darlehensforderungen 0 T€ (Vorjahr: 229 T€) zusammen. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren aus den laufenden Verrechnungen 5.758 T€ (Vorjahr: 7.662 T€) sowie aus Darlehensverbindlichkeiten 7.903 T€ (Vorjahr: 5.703 T€).

#### **3.3 Sonstige Vermögensgegenstände**

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten hauptsächlich gezahlte Vorschüsse für den Bereich der Versicherungsvermittlung in Höhe von 3.114 T€ (Vorjahr: 2.023 T€), die mit den jeweils verdienten Provisionen verrechnet werden.

#### **3.4 Sonstige Rückstellungen**

Die sonstigen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen Rückstellungen für Tantiemen mit 1.069 T€ (Vorjahr: 815 T€) und für Provisionen mit 482 T€ (Vorjahr: 274 T€).

### 3.5 Verbindlichkeiten

	31.12.2013 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)	2.978 (2.581)	2.978 (2.581)	0 (0)	0 (0)
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (Vorjahr)	13.661 (13.366)	13.661 (13.366)	0 (0)	0 (0)
Sonstige Verbindlichkeiten (Vorjahr)	3.226 (2.370)	3.216 (2.360)	0 (0)	10 (10)
	19.865	19.855	0	10
(Vorjahr)	(18.317)	(18.307)	(0)	(10)

Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten vorwiegend erhaltene Vorschüsse im Bereich der Versicherungsvermittlung in Höhe von 2.793 T€ (Vorjahr: 1.368 T€), die mit den jeweils verdienten Provisionen verrechnet werden.

### 3.6 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen Erträge aus Versicherungsentschädigungen in Höhe von 224 T€ (Vorjahr: 449 T€), aus dem Kfz-Anteil der Mitarbeiter in Höhe von 286 T€ (Vorjahr: 265 T€) aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 265 T€ (Vorjahr: 123 T€).

### 3.7 Beteiligungserträge

Die Erträge aus Beteiligungen beinhalten die phasengleichen Vereinnahmungen der Dividenden der Hypoport Mortgage Market Ltd. mit 3.009 T€ (Vorjahr: 2.047 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 1.815 T€ (Vorjahr: Gewinn in Höhe von 1.008 T€).

## 4 SONSTIGE ANGABEN

### 4.1 Dem Vorstand gehörten folgende Personen an

Hans Peter Trampe, Dipl.-Kaufmann, Stahnsdorf	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, Potsdam, Mitglied des Aufsichtsrates der Dr. Klein & Co. AG
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 2013 464 T€ (Vorjahr: 463 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 2013 [T€]	Eigenkapital zum 31.12.2013 [T€]
Vergleich.de Gesellschaft für Verbraucher- information mbH, Berlin	100	0	25
Hypoport Mortgage Market Ltd., Westport (Irland)	51	6.217	2.738

## 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 155 Angestellte (Vorjahr: 142) beschäftigt.

Die Mitarbeiter verteilen sich auf die Geschäftsbereiche wie folgt:

	2013		Vorjahr		Veränderung	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Finanzvertrieb Privatkunden	109	70	100	70	9	9
Finanzvertrieb Institutionelle Kunden	45	29	41	29	4	10
Administration	1	1	1	1	0	0
	155		142		13	9

## 4.9 Haftungsverhältnisse

Für sieben an ein verbundenes Unternehmen gewährte Darlehen, die zum Bilanzstichtag auf 14.916 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 10.207 T€ (Vorjahr: 5.611 T€). Von den gesamten sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind 2.158 T€ (Vorjahr: 1.876 T€) innerhalb eines Jahres, 6.025 T€ Vorjahr: 3.632 T€ im Zeitraum von 1 bis 5 Jahren und 2.024 T€ (Vorjahr: 103 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 2013 erfolgten keine Geschäfte mit nahe stehenden Unternehmen und Personen, die zu nicht marktüblichen Bedingungen zustande gekommen sind.

Lübeck, 14. Februar 2014

Der Vorstand

Stephan Gawarecki

Hans Peter Trampe

Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft, Lübeck

Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2013

Entwicklung des Anlagevermögens

	Anschaffungs- und Herstellungskosten				Kumulierte Abschreibungen				Buchwerte	
	Stand 01.01.2013 €	Zugänge €	Abgänge €	Stand 31.12.2013 €	Stand 01.01.2013 €	Zugänge €	Abgänge €	Stand 31.12.2013 €	Stand 31.12.2013 €	Vorjahr €
I. Immaterielle Vermögensgegenstände										
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.845.102,52	151.649,99	0,00	1.996.752,51	464.780,02	401.668,99	0,00	866.449,01	1.130.303,50	1.380.322,50
2. Geleistete Anzahlungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	1.845.102,52	151.649,99	0,00	1.996.752,51	464.780,02	401.668,99	0,00	866.449,01	1.130.303,50	1.380.322,50
II. Sachanlagen										
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	20.094,33	0,00	3.604,91	16.489,42	18.353,33	613,00	3.211,91	15.754,42	735,00	1.741,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.683.680,72	90.929,15	49.226,27	2.725.383,60	1.482.127,72	325.830,15	42.899,27	1.765.058,60	960.325,00	1.201.553,00
	2.703.775,05	90.929,15	52.831,18	2.741.873,02	1.500.481,05	326.443,15	46.111,18	1.780.813,02	961.060,00	1.203.294,00
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	53.972,08	0,00	19.657,43	34.314,65	20.068,72	0,00	0,00	20.068,72	14.245,93	33.903,36
3. Genossenschaftsanteile	250,00	0,00	0,00	250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	250,00	250,00
	3.124.406,40	0,00	19.657,43	3.104.748,97	114.818,26	0,00	0,00	114.818,26	2.989.930,71	3.009.588,14
	7.673.283,97	242.579,14	72.488,61	7.843.374,50	2.080.079,33	728.112,14	46.111,18	2.762.080,29	5.081.294,21	5.593.204,64

## **Lagebericht für das Geschäftsjahr 2013**

der Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft

Lübeck, 14. Februar 2014

## **Inhalt**

### **I. Wirtschaftsbericht**

- 1. Geschäft und Rahmenbedingungen**
- 2. Ertragslage**
- 3. Vermögenslage**
- 4. Finanzlage**
- 5. Investitionen und Finanzierung**
- 6. Beschaffung und Vertrieb**
- 7. Mitarbeiter**
- 8. 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. Geschäft 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. Das Geschäftsmodell des Konzerns basiert auf zwei voneinander profitierenden Säulen, dem Vertrieb und der Abwicklung von Finanzprodukten über das Internet.

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**

Auch im Jahr 2013 kämpfte die Weltwirtschaft mit den Auswirkungen der globalen Finanz- und Schuldenkrise. Für ernsthaftere Störungen der Erholungsbemühungen sorgten beispielsweise das schwankende Marktvertrauen in Europa und die Fiskalklippe („fiscal cliff“) in den USA.

Nichtsdestotrotz zeigten globale Wirtschaftsindikatoren im Jahresverlauf wiederholt positive Tendenzen. Die Weltbank konstatierte für 2013 einen wirtschaftlichen Aufwärtstrend sowohl bei den Industriestaaten als auch den Entwicklungsländern, und das Bruttoinlandsprodukt wuchs nach aktuellen Angaben der Weltbank um insgesamt 2,4 Prozent.

Die wirtschaftlichen Aktivitäten verharrten allerdings auf einem vergleichsweise schwachen Niveau, auch das Potential für neuerliche Belastungen blieb hoch. Ein weiteres Mal musste daher eine Reihe von politischen und fiskalpolitischen Anstrengungen unternommen werden, um die globale Stabilisierung voranzutreiben und eine sichere Zukunft für die Weltwirtschaft in Aussicht zu stellen.

**Europäische Wirtschaft kommt nur langsam in Fahrt**

Die Weltbank geht aktuell davon aus, dass das Bruttoinlandsprodukt der Eurozone in 2013 um insgesamt 1,1 Prozent angewachsen ist. Die Konjunktur der Eurozone kam in 2013 erneut nur schleppend in Fahrt, obwohl die Europäische Zentralbank (EZB) den Wirtschaftsraum fiskalpolitisch unterstützte: Anfang November senkte die Europäische Zentralbank (EZB) den Leitzins zum zweiten Mal in einem Jahr ab, dieses Mal auf 0,25 Prozentpunkte, ein neues Allzeittief, um mit niedrigen Zinsen Kredite und Investitionen noch billiger und damit attraktiver zu machen.

**Gebremstes Wachstum in Deutschland**

Die deutsche Wirtschaft wuchs 2013 in einem schwächeren Maß als in den Vorjahren, das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt stieg nach Angaben des Statistischen Bundesamts um 0,4 Prozent. Die anhaltende Rezession innerhalb Europas und das langsamere Weltwirtschaftswachstum belasteten auch die deutsche Wirtschaft. Laut dem Statistischen Bundesamt konnte die Nachfrage im Inland diesen Nachfragerückgang nur bedingt kompensieren

Der Konsum war wieder der maßgebliche Wachstumsfaktor, die Investitionen für Staat und Unternehmen im Inland reduzierten sich hingegen im Vergleich zum Vorjahr. Auch die Außenhandelsbilanz rutschte in den negativen Bereich. Der Arbeitsmarkt zeigte eine Erholung, die Zahl der Erwerbstätigen stieg 2013 auf 41,8 Millionen und markierte zum siebten Mal in Folge einen neuen Höchststand. Insgesamt also ein Jahr mit Licht und Schatten für die hiesige Wirtschaft, in dem sich die Finanzdienstleistungsbranche zusätzlich dazu neuen marktregulatorischen Herausforderungen stellen musste.

**Geschäftsbereiche und Branchenentwicklung**

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

***Finanzdienstleistungen für Privatkunden***

Auch das Geschäftsjahr 2013 war für Finanzvertriebe geprägt von einem andauernd niedrigen und impulslosen Zinsniveau. Im Vergleich zum langjährigen Durchschnittswert von 6,5 % markieren die langfristigen Zinsen weiter ein historisches Tief von leicht über 2%. Finanzierungsprodukte wurden weiterhin stark nachgefragt, während der Absatz einer Reihe von Spar- und Versicherungsprodukten negativ von den Niedrigzinsen beeinflusst wurde.

Der Hypoport-Konzern federt dank eines breiten Produktportfolios einseitige Zinsentwicklungen im Branchenvergleich gut ab. Nichtsdestotrotz mussten sich ver-

schiedene Teilbereiche intensiv mit den ungünstigen Rahmenbedingungen auseinandersetzen. Hinzu kommt eine stärkere nationale, europäische und internationale Regulierung von Finanzdienstleistungsgeschäften durch die Politik, welche die Branche vor anspruchsvolle Herausforderungen stellt, wie etwa durch die Umsetzung von Basel III und Solvency II.

Seit dem Beginn der Finanz- und Schuldenkrise erhöht sich die Nachfrage der zunehmend kritischen Kunden im Privatkundenbereich nach einer unabhängigen und ganzheitlichen Beratung.

### ***Private Immobilienfinanzierung***

Seit dem Frühjahr 2010 registrieren die deutschen Banken eine steigende Nachfrage nach Wohnungsbaukrediten vonseiten privater Haushalte. Einer der maßgeblichen Gründe für die hohe Nachfrage ist das nach wie vor historisch niedrige Zinsniveau für Immobilienfinanzierungen. Im Zeitraum von Januar bis Mai 2013 gingen die Zinsen kontinuierlich zurück und fielen auf ein neues Allzeittief. Ab Mai bis September drehten die Zinsen und bewegten sich leicht aufwärts. Bis auf den starken Zinsanstieg im Mai war das Jahr 2013 von einem lethargischen Zinsniveau geprägt. Das nach wie vor begrenzte Angebot an Immobilien dämpft jedoch das Wachstum der Immobilienfinanzierungen.

Das Gesamtmarktvolumen für private Immobilienfinanzierungen stieg nach Angaben der Deutschen Bundesbank in 2013 auf 198,2 Milliarden €, eine Verbesserung von rund 3 % im Vergleich zum Vorjahr (2012: 192,6 Mrd. €).

### ***Versicherungsprodukte***

Während der Baufinanzierungsbereich vom aktuell niedrigen Zinsniveau profitieren kann, wirken sich die schwachen Zinsen nachteilig auf das Versicherungsgeschäft, insbesondere auf die Kapitalbildende Lebensversicherungen und Private Krankenversicherungen, aus.

Hinzu kamen 2013 herausfordernde politische Regulierungen für die Versicherungswirtschaft, etwa durch die Umsetzung der Eigenkapitalanforderungen von Solvency II, die außerdem den Umbau interner Prozesse in Versicherungsunternehmen nach sich zieht.

Darüber hinaus wurde in Brüssel über eine Reform der EU-Vermittlerrichtlinie (IMD2) verhandelt, die unter anderem ein generelles Provisionsannahmeverbot für unabhängige Beratungen zu Versicherungsprodukten enthalten hätte können. Inzwischen hat sich der Wirtschafts- und Währungsausschuss des Europäischen Parlaments (Econ) gegen ein allgemeingültiges Provisionsannahmeverbot entschieden.

Während der Erstellung des Geschäftsberichts hatte der GDV noch keine Gesamtdaten aus dem abgelaufenen Geschäftsjahr der Versicherungsbranche veröffentlicht.

### ***Sonstige Bankprodukte***

Niedrige Zinsen und eine üppige Liquidität blieben 2013 die Instrumente der Zentralbanken, um die Kreditwirtschaft anzukurbeln und das Finanzsystem funktionsfähiger zu machen. Dies schwächte die Motivation der Banken einfache Geldanlageprodukte mit attraktiven Konditionen aufzulegen. Für den Verbraucher und die Vertriebe übertrug sich dies auf eine schwache Rendite bzw. Vergütung. Über alle Institutsgruppen hinweg erhöhte sich der Termin-, Sicht- und Spareinlagenstand zum 31. Dezember 2013 laut Statistik der Deutschen Bundesbank um 4,3 % auf 1.743,0 Mrd. € (31. Dezember 2012: 1.671,0 Mrd. €).

Das Interesse am Bausparen blieb auch in 2013 getragen von der Thematisierung der Immobilie als Altersvorsorge ungebrochen hoch. Die Deutsche Bundesbank zeigt in ihrer Statistik, dass in 2013 das Bausparvolumen gegenüber dem Vorjahr um 3,5 % auf 105,4 Mrd. € anstieg (2012: 101,8 Mrd. €).

Das Gesamtmarktvolumen für Ratenkredite betrug in 2013 61,8 Milliarden €, im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (2012: 63,1 Mrd. €) ein weiterer Rückgang um 2,1 Prozent. Der für Verbraucher lohnende Preiskampf der verschiedenen Anbieter ging weiter, dank hoher Konkurrenz auf Ratenkreditmarkt sowie niedrigen Refinanzierungszinsen.

### ***Finanzdienstleistungen für Institutionelle Kunden***

In ihrem Geschäftsbereich „Institutionelle Kunden“ arrangiert die Hypoport AG großvolumige Finanzierungen für Unternehmen der deutschen Wohnungswirtschaft, Kommunen und gewerbliche Immobilieninvestoren.

Mit den Themen „Wohnen“ und „Stadtentwicklung“ stand die Wohnungswirtschaft im vergangenen Jahr stark im politischen Diskurs, insbesondere auf den Höhepunkt des Bundestagswahlkampfes im Sommer und Frühherbst 2013. Nach Angaben des Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen ist die Leerstandsquote bei den kommunalen und genossenschaftlichen Wohnungsunternehmen zuletzt gesunken, alles in allem sind die Investitionen der Branche stabil geblieben. Von dieser Kontinuität profitiert auch der Hypoport-Geschäftsbereich, der seinen Kunden gleichzeitig innovative Produkte an die Hand gibt. Ein Beispiel dafür ist das Dr. Klein EnergieEffizienzDarlehen, das passend zur laufenden Energiewende entworfen wurde und einen Bausparvertrag mit einem KfW-Darlehen kombiniert.

Der leichte Anstieg des Zinsniveaus für Immobilienfinanzierungen ab Mai erhöhte die Abschlussneigung institutioneller Kunden. In den Folgemonaten fehlten ent-

sprechende Impulse. Insgesamt belief sich der Kreditbestand von Wohnungsbauunternehmen nach Informationen der Deutschen Bundesbank Ende des vierten Quartals 2013 auf 191,4 Mrd. € (2012: 184,6 Mrd. €)

Exakte Zahlen des GdW zu den Investitionen der im Bundesverband und seinen Regionalverbänden organisierten Wohnungs- und Immobilienunternehmen im Gesamtjahr 2013 lagen zum Veröffentlichungszeitpunkt des Geschäftsberichts noch nicht vor. Die bisherigen Schätzungen gehen von einem Anstieg des Gesamtvolumens für Investitionen in den Wohnungsbestand und Neubau von Wohnungen um rund 10,7 % über die Zehn-Milliarden-Euro-Marke aus.

### **Umsatzentwicklung**

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013 hat sich der Umsatz von Dr. Klein um 13 % von 44,1 Mio. € auf 50,2 Mio. € erhöht. Bereichsbezogen wurden die Erlöse zu 19 % (Vorjahr: 22 %) im Bereich Finanzvertrieb Institutionelle Kunden und zu 81 % (Vorjahr: 78 %) im Bereich Finanzvertrieb Privatkunden erzielt.

Der Finanzvertrieb Privatkunden verzeichnete mit 40,5 Mio. € 17 % höhere Umsatzerlöse als im Vorjahr (2012: 34,7 Mio. €). Dies ist im Wesentlichen durch einen deutlichen Anstieg im Baufinanzierungsgeschäft begründet.

Der franchisebasierte Filialvertrieb konnte auch in 2013 seine positive Entwicklung fortsetzen.

Insgesamt beweisen der Anstieg des vermittelten Baufinanzierungsvolumens um 18 % sowie die Erfolge in der Vermittlung von Versicherungsprodukten die Leistungsfähigkeit des gesamten Geschäftsmodells.

Der Geschäftsbereich 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 deutlichen Rückgang des vermittelten Finanzierungsvolumen im Geschäftsjahr 2013 um 24 % gegenüber dem Vorjahr gelang es dem Geschäftsbereich Umsatzerlöse in Höhe von 9,6 Mio. € knapp unter Vorjahr (2012: 9,7 Mio. €) zu erwirtschaften.

Hierbei zeigt sich eindrucksvoll die strategisch erfolgreiche Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs im Jahr 2013. Der erfolgreiche Ausbau der Consultingleistungen und die Einführung von Produktinnovationen konnten die Abhängigkeit von wenigen großen niedrigmargigen Einzelfinanzierungstransaktionen im Jahresverlauf gut kompensieren.

## 2. Ertragslage

	2013		Vorjahr		Veränderung	
	T€	%	T€	%	T€	%
Umsatzerlöse	50.177	100,0	44.410	100,0	5.767	13,0
<b>Gesamtleistung</b>	50.177	100,0	44.410	100,0	5.767	13,0
Sonstige betriebliche Erträge	1.483	3,0	1.370	3,1	113	8,2
<b>Betriebsleistung</b>	51.660	103,0	45.780	103,1	5.880	12,8
Personalaufwand	-10.364	-20,7	-8.960	-20,2	-1.404	15,7
Planmäßige Abschreibungen	-728	-1,5	-504	-1,1	-224	44,4
Betriebliche Steuern (ohne Ertragsteuern)	-13	0,0	-14	0,0	1	-7,1
Übrige betriebliche Aufwendungen	-34.346	-68,5	-30.247	-68,1	-4.099	13,6
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	6.209	12,4	6.055	13,6	154	2,5
Finanz- und Beteiligungsergebnis	850	1,7	2.737	6,2	-1.887	-68,9
<b>Geschäftsergebnis (EBT)</b>	7.059	14,1	8.792	19,8	-1.733	-19,7
Ertragsteuern	0	0,0	-9	0,0	9	-100,0
aufgrund eines Gewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne	7.059	14,1	8.783	19,8	-1.724	-19,6
<b>Jahresüberschuss</b>	0	0,0	0	0,0	0	0,0

Die gestiegenen Umsatzerlöse konnten den Anstieg der Personalkosten und der sonstigen betrieblichen Aufwendungen knapp kompensieren. Im Wesentlichen aufgrund des Verlustes der Vergleich.de Gesellschaft für Verbraucherinformation mbH in Höhe von 1,8 Mio. € (Vorjahr: Gewinn 1,0 Mio. €) sank das Finanz- und Beteiligungsergebnis deutlich um 68,9 % von 2,7 Mio. € auf 0,9 Mio. €.

Vor dem Hintergrund des beschriebenen Geschäftsverlaufs verringerte sich das Geschäftsergebnis um 19,7 % von 8,8 Mio. € auf 7,1 Mio. € und sank die EBT-Marge (Verhältnis Geschäftsergebnis zu Gesamtleistung) von 19,8 % auf 14,1 %.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2013 T€	Vorjahr T€	Veränderung T€
Betriebsaufwendungen	2.383	2.366	17
Vertriebsaufwendungen	27.331	22.996	4.335
Verwaltungsaufwendungen	3.906	3.912	-6
Sonstige Personalaufwendungen	175	140	35
Sonstige Aufwendungen	551	833	-282
	34.346	30.247	4.099

Die Betriebsaufwendungen resultieren im Wesentlichen aus Mieten für Gebäude von 1.095 T€ (Vorjahr: 1.056 T€) und Fahrzeugkosten von 774 T€ (Vorjahr: 788 T€). Die Vertriebsaufwendungen betreffen vorwiegend Provisionsaufwendungen in Höhe von 22.362 T€ (Vorjahr: 17.835 T€). Die Verwaltungsaufwendungen beinhalten hauptsächlich EDV-Aufwendungen von 1.711 T€ (Vorjahr: 1.843 T€) und Aufwendungen aus der Konzernumlage von 725 T€ (Vorjahr: 700 T€). Die zusätzlichen Personalaufwendungen betreffen vor allem Fortbildungskosten mit 134 T€ (Vorjahr: 140 T€).

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

	2013 T€	Vorjahr T€	Veränderung T€
<b>Finanzerträge</b>			
Erträge aus Beteiligungen	3.009	2.047	962
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0	0	0
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	129	231	-102
Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen	0	1.008	-1.008
	<b>3.138</b>	<b>3.286</b>	<b>-148</b>
<b>Finanzaufwendungen</b>			
Verluste aus Ergebnisabführungsverträgen	1.815	0	1.815
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	473	549	-76
	<b>2.288</b>	<b>549</b>	<b>1.739</b>
	<b>850</b>	<b>2.737</b>	<b>-1.887</b>

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 2013 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	31.12.2013		Vorjahr		Veränderung	
	T€	%	T€	%	T€	%
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.130	4,5	1.380	5,9	-250	-18,1
Sachanlagen	961	3,8	1.204	5,2	-243	-20,2
Finanzanlagen	2.990	11,9	3.009	12,9	-19	-0,6
Sonstige langfristige Posten	22	0,1	19	0,1	3	0,0
<b>Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen</b>	<b>5.103</b>	<b>20,4</b>	<b>5.612</b>	<b>24,1</b>	<b>-509</b>	<b>-9,1</b>
Kundenforderungen	11.962	47,7	11.605	49,8	357	3,1
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	3.223	12,9	2.531	10,9	692	27,3
Sonstige kurzfristige Posten	3.616	14,4	2.755	11,8	861	31,3
Flüssige Mittel	1.158	4,6	822	3,5	336	40,9
<b>Kurzfristig gebundenes Vermögen</b>	<b>19.959</b>	<b>79,6</b>	<b>17.713</b>	<b>75,9</b>	<b>2.246</b>	<b>12,7</b>
<b>Vermögen insgesamt</b>	<b>25.062</b>	<b>100,0</b>	<b>23.325</b>	<b>100,0</b>	<b>1.737</b>	<b>7,4</b>
<b>KAPITAL</b>						
Gezeichnetes Kapital	2.000	8,0	2.000	8,7	0	0,0
Kapitalrücklage	855	3,4	855	3,7	0	0,0
Gewinnrücklagen	200	0,8	200	0,9	0	0,0
Bilanzgewinn	15	0,1	15	0,1	0	0,0
<b>Eigenkapital</b>	<b>3.070</b>	<b>12,2</b>	<b>3.070</b>	<b>13,2</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>
Mittel- und langfristige Rückstellungen	114	0,5	362	1,6	-248	-68,5
Mittel- und langfristige Bankschulden	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Mittel- und langfristige sonstige Verbindlichkeiten	10	0,0	10	0,0	0	0,0
<b>Mittel- und langfristiges Fremdkapital</b>	<b>124</b>	<b>0,5</b>	<b>372</b>	<b>1,6</b>	<b>-248</b>	<b>-66,7</b>
Rückstellungen	2.013	8,0	1.576	6,8	437	27,7
Kurzfristige Bankschulden	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Lieferantenschulden	2.978	11,9	2.581	11,1	397	15,4
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	13.661	54,6	13.366	57,2	295	2,2
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	3.216	12,8	2.360	10,1	856	36,3
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>21.868</b>	<b>87,3</b>	<b>19.883</b>	<b>85,1</b>	<b>1.985</b>	<b>10,0</b>
<b>Kapital insgesamt</b>	<b>25.062</b>	<b>100,0</b>	<b>23.325</b>	<b>100,0</b>	<b>1.737</b>	<b>7,4</b>

Bei einer um 1.737 T€ gestiegenen Bilanzsumme ergaben sich leichte Veränderungen in der Vermögens- und Kapitalstruktur.

Das mittel- und langfristig gebundene Vermögen verringerte sich um 509 T€ (9 %). Der Rückgang betrifft im Wesentlichen die Immateriellen Vermögensgegenstände und Sachanlagen.

Das kurzfristig gebundene Vermögen erhöhte sich um 2.246 T€ (13 %). Ursache hierfür sind im Wesentlichen die um 861 T€ gestiegenen sonstigen kurzfristigen

Posten und die um 692 T€ gestiegenen Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen. Die sonstigen kurzfristigen Posten betreffen im Wesentlichen gezahlte Provisionsvorschüsse mit 3.114 T€ (Vorjahr: 2.023 T€).

Die Eigenkapitalquote verringerte sich aufgrund der gestiegenen Bilanzsumme von 13,2 % auf 12,2 %.

Das kurzfristige Fremdkapital erhöhte sich um 1.985 T€ (10 %). Die Rückstellungen betreffen vorwiegend Rückstellungen für Tantiemen mit 1.069 T€ (Vorjahr: 815 T€) und für Provisionen mit 482 T€ (Vorjahr: 274 T€). Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten beinhalten hauptsächlich erhaltene Provisionsvorschüsse mit 2.793 T€ (Vorjahr: 1.368 T€).

## 4. Finanzlage

Die Stichtagsliquidität hat sich wie folgt entwickelt:

	31.12.2013 T€	31.12.2012 T€	Veränderung T€
Kurzfristig fällige Fremdmittel	21.868	19.883	1.985
Flüssige Mittel	1.158	822	336
	20.710	19.061	1.649
übriges kurzfristig gebundenes Vermögen	18.801	16.891	1.910
<b>Unterdeckung</b>	<b>-1.909</b>	<b>-2.170</b>	<b>261</b>

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

	31.12.2013 T€	31.12.2012 T€	Veränderung T€
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	5.103	5.612	-509
Eigenkapital	3.070	3.070	0
	2.033	2.542	-509
Mittel- und langfristiges Fremdkapital	124	372	-248
<b>Unterdeckung</b>	<b>-1.909</b>	<b>-2.170</b>	<b>261</b>

Die kurzfristig fälligen Mittel von 21.868 T€ (Vorjahr: 19.883 T€) sind zu 91 % (Vorjahr: 89 %) durch das kurzfristige Vermögen gedeckt.

Das mittel- und langfristig gebundene Vermögen ist zu 60 % (Vorjahr: 55 %) durch das Eigenkapital finanziert.

Im Vergleich zum Vorjahr ergeben sich folgende Bilanzrelationen:

		31.12.2013	31.12.2012
Eigenkapital	: Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	60,2 : 100	54,7 : 100
Eigen- und langfristiges Fremdkapital	: Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	62,6 : 100	61,3 : 100
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	: Gesamtvermögen	20,4 : 100	24,1 : 100
Eigenkapital	: Gesamtkapital	12,2 : 100	13,2 : 100
Eigenkapital	: Fremdkapital	14,0 : 100	15,2 : 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 DRS 2 und zeigt Mittelzufluss und -abfluss nach Art der Tätigkeit (Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit). Positive Beträge (+) bedeuten Mittelzufluss, negative Beträge (-) stehen für Mittelabfluss.

	2013 T€	Vorjahr T€
Periodenergebnis vor außerordentlichen Posten	0	0
zahlungsunwirksame Aufwendungen aus Ergebnisabführungsvertrag	7.059	8.783
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens	728	504
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Rückstellungen	189	-277
Gewinn (-) / Verlust (+) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	7	3
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-1.913	6.895
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	3.272	4.786
<b>Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>9.342</b>	<b>20.694</b>
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen/ immaterielle Anlagevermögen (-)	-242	-1.438
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens (+)	19	47
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen (-)	0	-3
<b>Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-223</b>	<b>-1.394</b>
Auszahlungen an Unternehmenseigner und Minderheitsgesellschafter (-)	-8.783	-14.190
Auszahlung aus der Tilgung von Anleihen und Finanzkrediten (-)	0	-5.500
<b>Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-8.783</b>	<b>-19.690</b>
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	336	-390
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	822	1.212
<b>Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>1.158</b>	<b>822</b>

Der Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit von 9.342 T€ konnte die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit von 223 T€ und aus der Finanzierungstätigkeit von 8.783 T€ kompensieren. Entsprechend erhöhte sich der Bestand an liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2013 um 336 T€ auf 1.158 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 8.647 T€ (Vorjahr: 10.207 T€). Von den gesamten sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind 2.226 T€ (Vorjahr: 2.158 T€) innerhalb eines Jahres, 6.421 T€ (Vorjahr: 6.025 T€) im Zeitraum von 1 bis 5 Jahren und 0 T€ (Vorjahr: 2.024 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 151 T€ (Vorjahr: 862 T€) und in Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von 91 T€ (Vorjahr: 574 T€). Aufgrund der Konzentration auf das organische Wachstum wurden keine Akquisitionen und damit Investitionen in Finanzanlagen getätigt.

Es wurden keine neuen Darlehen aufgenommen.

## **6. Beschaffung und Vertrieb**

### ***Finanzvertrieb Privatkunden***

Der systematische Aufbau des franchisebasierten Filialvertriebs wurde auch in 2013 mit großem Erfolg fortgesetzt. Unserem strategischen Ziel, in die Top5 der deutschen Finanzvertriebe vorzustoßen, sind wir auch in diesem Jahr wieder einen Schritt näher gekommen.

In den über 200 Filialen unserer Franchisepartner in Deutschland und unserer in den Ballungszentren platzierten eigenen Niederlassungen waren insgesamt per 31. Dezember 2013 612 aktiven Berater tätig (gegenüber 509 Ende 2012).

Auf der Seite der Produkthanbieter wurden auch in 2013 einige neue Partnerbanken und Versicherungsgesellschaften angebunden. Mit der offerierten Breite in der Produktpalette von mehr als 400 Partnern setzt Dr. Klein klare Maßstäbe im Ver-

gleich mit anderen Finanzvertrieben. Darüber hinaus trägt das steigende Vertriebsvolumen zur schrittweise weiteren Verbesserung der Einkaufskonditionen bei, was die Wettbewerbsfähigkeit von Dr. Klein nachhaltig gestärkt hat.

Die in 2013 getätigten Investitionen in den Online-Ratenkreditmarkt und die Fokussierung auf die Gewinnung hochwertiger Leads sind wichtige Grundlagen für ein zukünftiges Wachstum im Online-Vertrieb.

### ***Finanzvertrieb Institutionelle Kunden***

Die als Reaktion auf die Finanzmarktkrise aufgelegten Reformen für die Bankenregulierung Basel III und für die Solvabilitätsvorschriften für die Eigenmittelausstattung von Versicherungsunternehmen Solvency II haben weiterhin Auswirkungen auf den Produzentenmarkt. Aufgrund der vorsichtigen Kreditvergabe von Banken und um das Risiko einer Abhängigkeit von einzelnen Produkthanbietern deutlich zu minimieren, arbeiteten wir auch in 2013 intensiv mit Versicherungsgesellschaften, Versorgungswerken und Bausparkassen zusammen. Insgesamt wurden mit 32 (Vorjahr: 32) Darlehensgebern und 162 (Vorjahr: 168) Finanzierungskunden Neugeschäftsabschlüsse getätigt. Die verschiedenen Partner ermöglichen Dr. Klein seinen Kunden ein breites Spektrum an darstellbaren Produktvariationen anzubieten.

Unsere Beratungsprodukte Darlehens- und Sicherheitsanalysen sowie unser Portfoliomanagementsystem myWoWi erfreuen sich aufgrund zunehmender Transparenzanforderungen der Kreditwirtschaft insgesamt einer regen Nachfrage. Durch diese Produkte erlangen wir eine höhere Kundenbindung und eine wichtige Unterstützung im Rahmen der Akquisition von Finanzierungen.

Wir erweitern ständig unser Versicherungsproduktangebot für die Immobilienwirtschaft. Neben den gängigen Versicherungsarten bietet Dr. Klein regelmäßig spezielle Informationen zu aktuellen und zukünftigen Themen der Immobilienwirtschaft an. Die Anzahl der Versicherungskunden steigt kontinuierlich. So konnten im Geschäftsjahr 2013 34 (Vorjahr: 30) Kunden betreut werden.

## **7. Mitarbeiter**

Die Zahl der Beschäftigten erhöhte sich gegenüber dem Jahresende 2012 um 17 % auf 169 Mitarbeiter (31.12.2012: 144 Mitarbeiter). Die Zahl der durchschnittlich beschäftigten Mitarbeiter in 2013 betrug 155 und damit 9 % mehr als im Vorjahr (2012: 142 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, Krea-

tivität 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.

## **8. Marketing**

Die Marketing- und Vertriebsaufwendungen (ohne Personalaufwendungen) betragen 27,3 Mio. €, das sind 54 % des Umsatzes (2012: 23,0 Mio. €, 52 %). Alle Marketing-Aktivitäten sind darauf ausgerichtet, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen. Entsprechend des jeweiligen Zielmarktes werden die Elemente 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 2013 getätigten und für 2014 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 Vertriebsaktivi-

täten 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 Bevölkerungszahlen, 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 Konjunkturumfeld gehen wir von einem weiterhin niedrigen Zinsniveau aus. Die bisherige Entwicklung im Jahr 2014 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 verfü-

baren 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

#### **Wirtschaftswachstum - aber zu welchem Risiko?**

Die Weltbank hat 2014 zum Jahr des Wachstums erklärt. Eine höhere Wirtschaftsleistung der Industriestaaten sollte laut Weltbank-Präsident Jim Yong Kim in den nächsten Monaten ein stärkeres Wachstum in den Entwicklungsländern befördern. Gleichzeitig gibt die Weltbank aber zu bedenken, dass die prognostizierten Fortschritte im globalen Wachstum anfällig gegenüber Volatilitäten der Kapitalströme und weltweit steigenden Zinsen bleiben, während die us-amerikanische Federal Reserve Bank damit beginnt, ihren massiven monetären Stimulus aus dem Markt abzuschöpfen.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht in seiner Prognose für die Entwicklung der Weltwirtschaft von einer Beschleunigung des globalen Wachstums auf 3,7 % aus. Für die Eurozone warnt der IWF angesichts des nachlassenden Preisdrucks vor der Möglichkeit einer Deflation, nachdem der Wendepunkt von der Rezession in eine Erholungsphase geschafft wurde. Die Industrieländer sollten die geldpolitischen Zügel nicht zu früh anziehen und die Phase des billigen Geldes vorschnell beenden. Für die deutsche Wirtschaft rechnet der Internationale Währungsfonds für 2014 mit einem Wachstum von 1,6 %.

Das ifo-Institut rechnet mit einer Zunahme des realen Bruttoinlandsprodukts in Deutschland um 1,9 % in 2014. Die konjunkturelle Expansion wird wahrscheinlich von der Binnenwirtschaft vorangetrieben werden. Die gesamtwirtschaftliche Produktion soll an Fahrt aufnehmen, nachdem die Unsicherheit der Unternehmen in den letzten Monaten abgenommen hat und zur gleichen Zeit Auslandsanlagen weiter riskanter erscheinen als Investitionen in die hiesige Wirtschaft.

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) sieht für 2014 und die folgenden Jahre ein hohes Potenzial für die Sanierung von Wohngebäuden. Ohne verstärkte Sanierungsmaßnahmen sei die Energiewende sonst kaum zu schaffen. Nach Berechnungen des DIW müssten rund 35 Millionen Quadratmeter pro Jahr mehr modernisiert werden als aktuell. Die Experten des Instituts für Wirtschaftsforschung sprechen sich deshalb für eine realistische Diskussion um die Ausweitung der allgemeinen Investitionstätigkeit für energetische Sanierungen aus. Eine Dis-

kussion, die sich positiv auf die Ertragssituation verschiedener Hypoport-Geschäftsbereiche auswirken kann.

Insgesamt gesehen wird die deutsche Bauwirtschaft im laufenden Jahr die deutsche Konjunktur stützen. Das DIW rechnet mit einer nominalen Steigerung des Bauvolumens um 6 %, real soll das Volumen um 4 % zulegen. Die Wohnungsbaukonjunktur soll dank des niedrigen Zinsniveaus weiter rege bleiben und der öffentliche Bau das Niveau vor der Krise erreichen.

Gleichzeitig wird weiter davon ausgegangen, dass kurzfristige Geldanlagen und ein Teil der Versicherungsprodukte, wie etwa Lebensversicherungen, weiter negativ von den Niedrigzinsen auf dem Kapitalmarkt beeinflusst werden. Der hohe Preisdruck und harte Wettbewerb in diesen Geschäftsbereichen wird dementsprechend auch im Jahr 2014 fortbestehen. Vorteilhaft für Hypoport bleiben die steigende Akzeptanz und Nutzung des Internet sowie ein grundsätzlich hoher Bedarf an qualitativ hochwertigen Vorsorge-, Versicherungs- und Altersvorsorgeprodukten.

Der Geschäftsbereich Privatkunden scheint in den nächsten Monaten weiter von der Thematisierung der Immobilie als Altersvorsorge und Instrument der Zinsabsicherung profitieren zu können. Darüber hinaus wird der Ausbau von Geschäftsmodellen in alternativen Produktbereichen fortgesetzt, um unabhängiger von Geldanlage- und Versicherungsprodukten zu werden, deren Ertragszahlen negativ vom niedrigen Zinsniveau beeinträchtigt werden.

Der Geschäftsbereich Institutionelle Kunden bleibt 2014 seiner erfolgreichen Strategie, die sich aus engen und langfristigen Kundenbeziehungen mit den Vertretern der Wohnungswirtschaft und innovativen Produktmodellen zusammensetzt, treu.

Für 2014 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 2014 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, 14. Februar 2014

Dr. Klein & Co. AG - Der Vorstand

Stephan Gawarecki

Hans Peter Trampe