



– ES GILT DAS GESPROCHENE WORT –

**Hauptversammlung**

**11. Juni 2010**

Wilfried Kempchen, Vorstandsvorsitzender



Folie 1

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Aktionärsvertreter,  
meine sehr geehrten Damen und Herren,  
liebe Gäste und Freunde der OVB,

ich begrüße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung hier in Köln.

Ich freue mich, heute erstmals als Vorsitzender des Vorstands der OVB Holding AG vor Ihnen zu stehen. Meine erste Botschaft an Sie lautet: Die OVB ist auf einem guten Weg – die Richtung stimmt!

Dennoch: Das Jahr 2009 stellte Europa, die gesamte Weltwirtschaft und damit auch unsere Branche vor beispiellose Herausforderungen.

Seit Juli 2009, als ich mein Amt als Vorstandsmitglied der OVB Holding AG angetreten habe, stimmten mein Kollege Oskar Heitz und ich Sie darauf ein, dass auch die OVB sich dieser negativen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung nicht ganz entziehen kann.

Trotzdem: 2009 war für die OVB ein äußerst wichtiges Jahr. Ein Jahr, in dem der Aufbruch in die Zukunft unseres Unternehmens neue Weichenstellungen erfahren hat. Gerade durch die Veränderungen des vergangenen Jahres sind wir nun gut aufgestellt, um unseren Weg erfolgreich weiterzugehen.

Deshalb möchte ich heute vor allem zu drei Themen informieren:

**Erstens:** Die wichtigsten Kennzahlen des Geschäftsjahres 2009.

**Zweitens:** Die Veränderungen im Konzern, die es uns ermöglichen werden, künftig noch flexibler und stärker am Markt aufzutreten.

**Drittens:** Unsere Strategie, wie wir die OVB zukünftig wieder auf einen nachhaltigen Wachstumskurs bringen werden.

### **Geschäftsjahr 2009 mit großen Herausforderungen**

Folie 2

Beginnen wir mit dem Geschäftsjahr 2009: Wenn wir uns gemeinsam die Umsatz- und Gewinnentwicklung ansehen, dann muss man festhalten:

Wir waren im Jahr 2009 nicht so erfolgreich wie in den Vorjahren.

Folie 3

Die im OVB Konzern erzielten Gesamtvertriebsprovisionen sind 2009 gegenüber dem Vorjahr um 22,5 Prozent auf 201,6 Mio. Euro gesunken. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen begründet durch das gesunkene Vertrauen in banknahe Anlage- und Vorsorgeprodukte.



Besonders ausgeprägt zeigte sich diese Entwicklung in den Ländern Mittel- und Osteuropas. Hier haben sich unsere Erwartungen nicht erfüllt. Auch im Segment Süd- und Westeuropa erreichten wir unsere Ziele nicht ganz, während Deutschland sich vergleichsweise stabil zeigte.

Die rückläufige Umsatzentwicklung beeinflusste auch das operative Ergebnis. Wir haben ein EBIT von 9,6 Mio. Euro erzielt. Der Konzernjahresüberschuss reduzierte sich auf 8,8 Mio. Euro. Wir haben also auch im Krisenjahr 2009 einen Gewinn erwirtschaftet, was nicht alle namhaften Adressen der Branche erreicht haben.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der heutigen Hauptversammlung daher vor, die Ausschüttung einer Dividende von 0,50 Euro je Aktie für das Geschäftsjahr 2009 zu beschließen.

### **Finanzberater zeigen viel Stehvermögen**

**Folie 4** Meine sehr geehrten Damen und Herren, bei der Beratung und Betreuung unserer Kunden entscheidet sich der geschäftliche Erfolg der OVB. Die Qualität der Finanzberaterinnen und Finanzberater steht daher im Zentrum unseres Geschäftsmodells.

Zum Ende des Jahres 2009, in dem unsere Berater viel Stehvermögen beweisen mussten, waren für die OVB 4.664 Finanzberater hauptberuflich tätig.

Unser Ziel sind zufriedene Kunden. Mit unserer Beratung wollen wir den Menschen Vorteile bringen - dann wird aus Kundenzufriedenheit auch Kundenloyalität.

Das ist uns gelungen – auch in schwierigen Zeiten: Zum Jahresende 2009 betreuten wir 2,77 Mio. Kunden in ganz Europa.

### **Sonderfaktoren bestimmen Aktienkursentwicklung**

Lassen Sie mich an dieser Stelle kurz auf die Aktienkursentwicklung der OVB eingehen:

Der Kursverlauf der OVB Aktie im Jahr 2009 war geprägt von Anteilsaufstockungen der Großaktionäre. Dadurch reduzierte sich im Jahresverlauf der Streubesitz. Der Jahresschlusskurs 2009 der OVB Aktie betrug 34,40 Euro.

Der Rückgang des Aktienkurses in den ersten Monaten des Jahres 2010 auf einen Wert von rund 26 Euro ist vor allem durch das zurzeit geringe Handelsvolumen bedingt.

**Folie 5** Wichtig zu erwähnen ist bei meinem Rückblick auf das Jahr 2009, dass sich die Finanzlage unseres Unternehmens unverändert äußerst solide darstellt.



Die Eigenkapitalquote blieb mit fast 58 Prozent auf dem hohen Niveau des Vorjahres und beweist gegenüber Kunden, Produktpartnern und Finanzberatern unsere finanzielle Stärke und Stabilität.

Bei den betrieblichen Aufwendungen haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr bereits deutliche Einsparungen von 10 Prozent erreicht. Die in die Wege geleiteten Kosteneinsparungen führen wir mit Nachdruck fort.

### **Krise als Chance begreifen**

Krisenzeiten erfordern immer Veränderungen, meine sehr geehrten Damen und Herren. Dies ist der zweite Punkt, über den ich Sie heute informieren möchte:

Wir haben damit begonnen, den OVB Konzern auf Jahre hinaus schlanker, schneller und effizienter zu machen.

Mein Ziel als Vorstandsvorsitzender der OVB ist es, unsere Vertriebseinheiten im In- und Ausland nachhaltig zu stärken. Um im europäischen Wettbewerb weiterhin erfolgreich zu sein, müssen wir konzernweit einheitliche Kriterien und gleich hohe Qualitätsstandards anlegen.

Seit Mitte 2009 haben wir damit begonnen, in unseren Landesgesellschaften motivierte und sehr professionell arbeitende Managementteams zu installieren. Diese können die aktuellen Herausforderungen meistern und die vielfältigen Chancen die sich bei Veränderungen bieten, konsequent nutzen.

Wir haben die Vergütung unseres Außendienstes in unseren bedeutenden Märkten neu ausgerichtet. Die Änderungen haben wir mit Beginn des Monats April umgesetzt. Dabei war unsere Zielsetzung, dass die Berater in deren Händen die Betreuung des Kunden liegt, mehr als zuvor an den Provisionen teilhaben.

Wir haben damit erreicht, die Vergütung für unseren Außendienst attraktiver und transparenter zu gestalten. Eines ist klar: Die Änderungen in der Vergütungsstruktur sind nicht zu Lasten unserer Kunden erfolgt.



## Talsole durchschritten

Folie 6 Der Geschäftsverlauf der OVB bietet im ersten Quartal 2010 noch kein einheitliches Bild. Dennoch: Die meisten Märkte, in denen wir tätig sind, haben die Talsole durchschritten.

Die beschriebenen Maßnahmen greifen. So entwickelt sich zum Beispiel die Gewinnung neuer Finanzberater in vielen Ländern wieder deutlich positiv. Bei den Gesamtvertriebsprovisionen erreichten wir 47,6 Mio. Euro. Dabei war der Geschäftsverlauf des ersten Quartals 2010 in den letzten Wochen deutlich besser als in den ersten Wochen des Jahres. Diese positive Tendenz setzte sich im April und Mai weiter fort.

Die Umsatzerwartung für das Gesamtjahr 2010 entspricht den im Jahr 2009 erzielten Werten.

Was unser Ergebnis betrifft, so ist es derzeit noch zu früh, für das Gesamtjahr 2010 eine belastbare Aussage zu treffen. Sie dürfen aber sicher sein, dass wir weiter alle Hebel in Bewegung setzen, um unseren Vertriebs Erfolg sicher zu stellen und den Aufwand so gering wie möglich zu halten.

Sie sehen also, wir sind durchaus positiv gestimmt für das Jahr 2010 und optimistisch für die weitere Entwicklung.

Nun richten wir unsere ganze Energie darauf, die Weichen wieder auf Wachstum zu stellen.

Damit bin ich beim dritten und letzten Punkt: Unserem zukünftigen Wachstumskurs.

## Seit 40 Jahren bewährtes Geschäftsmodell

Folie 7 Meine sehr geehrten Damen und Herrn, die OVB blickt in diesem Jahr 2010 auf 40 Jahre Erfahrung zurück.

Das Motto unseres Leitbildes, das wir uns im Jubiläumsjahr gegeben haben – zugleich Motto unseres Geschäftsberichts – lautet

**„Partnerschaft leben – europaweit“.**

Dies unterstreicht eindeutig, wofür die OVB trotz laufender Veränderungen im Marktumfeld und der dynamischen Entwicklung unseres Unternehmens seit nunmehr 40 Jahren steht:

Verlässlichkeit und Fairness gegenüber Kunden, Finanzberatern, Mitarbeitern und seit der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft, auch gegenüber Ihnen, unseren Aktionären.



Unser zukünftiger Erfolg steht auf zwei Beinen: Dem bewährten Geschäftsmodell – an dem wir festhalten – und den Menschen, die es Tag für Tag umsetzen.

Dies sind zum einen unsere Finanzberaterinnen und Finanzberater. Sie sind unser wichtigster Werttreiber, da sie unseren entscheidenden Wettbewerbsvorteil herstellen – die Nähe zu unseren Kunden.

Zum anderen sind es unsere Servicemitarbeiter, die mit ihren Dienstleistungen unseren Beratern den Freiraum schaffen, sich auf die Kundenberatung zu konzentrieren.

Wir bieten unseren Finanzberatern, die als selbstständige Handelsvertreter für uns tätig sind, eine faire und verlässliche Partnerschaft, bedarfsgerechte und wettbewerbsfähige Produkte, ein den Marktgegebenheiten angepasstes umfassendes Aus- und Weiterbildungskonzept und eine leistungsorientierte Vergütung.

Wir wollen die Zahl unserer Finanzberater nachhaltig ausbauen. Dazu wird unser wettbewerbsfähiges neues Vergütungsmodell beitragen.

Daneben machen vielfältige Karrieremöglichkeiten, die Chance auf eine internationale Tätigkeit und die Bekanntheit der Marke OVB – die europaweit Ansehen genießt – uns besonders attraktiv. Wie ich bereits erwähnt habe, nimmt die Gewinnung neuer Finanzberater in den Monaten März bis Mai in vielen Ländern deutlich zu.

Auch unseren Kunden, die wir langfristig begleiten, sind wir ein leistungsstarker und vertrauensvoller Partner.

**Folie 8** Altersvorsorge und Absicherung werden auch in den kommenden Jahren das Wachstum unseres Unternehmens bestimmen. Hier geht es um die Lösung eines der zentralen Probleme der meisten Industrieländer: Die Alterung der Gesellschaft.

Produkte der Altersvorsorge und des Vermögensaufbaus stehen seit jeher im Mittelpunkt unseres Geschäftsmodells. Damit haben wir den richtigen Schwerpunkt gelegt.

Das in uns gesetzte Vertrauen unserer Kunden und Finanzberater – gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten – wollen wir für unser weiteres Wachstum nutzen: Mit mehr Beratern möchten wir bei neuen und bestehenden Kunden mehr Verträge platzieren. Auch hier stimmt uns die Zahl der Neuverträge der letzten Monate positiv.

**Folie 9** Wir legen höchsten Wert auf die Leistungsfähigkeit und die Serviceorientierung der von uns ausgewählten Produktgeber.

Wir erwarten von unseren Partnern, was wir auch unseren Kunden bieten: Kompetenz, Qualität, Verlässlichkeit, Flexibilität und marktgerechte Konditionen.



Durch den täglichen Kontakt zu unseren Kunden verfügen wir über eine klare Vorstellung, welche Produkte deren Bedürfnisse am besten erfüllen.

Meine Damen und Herren, unser Geschäftsmodell ist bewährt und es ist übertragbar, auf jeden Markt, der geeignete Rahmenbedingungen aufweist.

Wir, die OVB, sind heute in insgesamt 14 Ländern Europas tätig. Unsere Internationalisierung ist die wesentliche Stärke der OVB. Allein durch organisches Wachstum ist es uns gelungen erfolgreich neue Märkte zu erschließen. Dank unserer früh startenden Auslandsaktivitäten sind wir inzwischen in einigen dieser Länder Marktführer.

Aktuell konzentrieren wir uns darauf, unsere Position in bestehenden Märkten zu stärken und weiter auszubauen. Daneben bleibt es aber unser langfristiges Ziel, unser Geschäftsmodell auch in neue Märkte zu übertragen.

Wir sind der Überzeugung, dass wir unseren Kunden mit unserer qualitativ guten Produktauswahl eine unabhängige Finanzberatung bieten.

Wir, die OVB, unser Management und unsere Führungskräfte im Innen- und Außendienst, stehen für jahrzehntelange Erfahrung, sowie Markt- und Branchenkenntnis.

**Folie 10** Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich hoffe, ich konnte Ihnen in den vergangenen Minuten aufzeigen, dass die OVB Holding AG gestärkt aus dem Jahr 2009 hervorgegangen ist.

Zur Stärkung der OVB trägt auch die vor wenigen Tagen beschlossene Neuordnung der Interessen unserer Kernaktionäre SIGNAL IDUNA Gruppe und Bâloise Group bei. Beide halten, wie auch die Generali, an ihrer Beteiligung fest und wirken gemeinsam an einer erfolgreichen Weiterentwicklung der OVB mit. Dies ist eine für alle Beteiligten der gesamten OVB wichtige Botschaft.

Im Zusammenhang mit dieser Neuordnung steht auch das freiwillige Übernahmeangebot der SIGNAL IDUNA, über das wir am Dienstag dieser Woche informiert wurden. Dieses Angebot untersteht dem gesetzlichen Regime nach dem Wertpapierübernahmegesetz. Dies bedeutet, dass von der SIGNAL IDUNA binnen vier Wochen eine Angebotsunterlage vorgelegt werden muss, die öffentlich bekanntzumachen ist und in der die Details des Angebots erläutert werden.

Vorstand und Aufsichtsrat der OVB werden sich dann mit dem Angebot in der gebotenen Sorgfalt zu befassen haben und auch kurzfristig dazu eine begründete Stellungnahme abgeben müssen, die ebenfalls öffentlich bekanntgemacht wird. Bis dahin müssen wir uns alle in Geduld üben. Insoweit bitte ich um Verständnis, wenn ich heute zu dem Angebot keine weiteren Aussagen treffen kann.



Schauen wir gemeinsam positiv in die Zukunft: Die Veränderungen des letzten Jahres und der letzten Monate geben unserem Unternehmen als Ganzes wiederum eine Dynamik, mit der wir weiteres stabiles Wachstum erreichen werden.

Ich wünsche mir, dass Sie uns auf diesem Weg weiterhin interessiert und tatkräftig begleiten. Gleichzeitig bedanke ich mich sehr herzlich für das Vertrauen, das Sie uns bisher entgegengebracht haben.

Ich möchte mich an dieser Stelle auch im Namen meiner Vorstandskollegen Oskar Heitz und Mario Freis bei den Finanzberaterinnen und Finanzberatern, bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der OVB Gruppe bedanken, die tagtäglich mit unvergleichlichem Engagement den Erfolg der OVB möglich machen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!