



– ES GILT DAS GESPROCHENE WORT –

**Hauptversammlung der OVB Holding AG, Köln
10. Juni 2011**

Rede des Vorstandsvorsitzenden



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 diesjährigen Hauptversammlung hier in Köln.

Meine erste Information an Sie am heutigen Tage lautet: Die OVB ist in das 41. Jahr der Unternehmensgeschichte mit Schwung und Optimismus und sehr guten Umsätzen gestartet. Darauf werden wir aufbauen, den Umsatz im Jahr 2011 steigern und auch beim Ergebnis zulegen.

Folie 2 Beginnen möchte ich heute mit einem Rückblick auf das Jahr 2010.

Nachdem 2009 noch sehr stark unter dem Einfluß der internationalen Finanz- und Wirtschaftskrise stand, hellten sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Geschäftsjahr 2010 bereits spürbar auf.

Die OVB blieb 2010 auf Kurs, erreichte ihre Umsatz- und Ergebnisziele und bewies einmal mehr, wie attraktiv und stabil unser Geschäftsmodell ist.

Trotzdem hatten wir eine Reihe externer und interner Belastungen zu verkraften.

Die schwache wirtschaftliche Entwicklung zum Beispiel in Griechenland und anderen südeuropäischen Ländern sowie die Ihnen bekannten Abwerbungen unserer Berater in der Schweiz, in Frankreich und bei unserer deutschen Tochtergesellschaft Eurenta, blieben nicht ohne Auswirkung auf unser Geschäft.

Dass die OVB Holding AG, im Jahr 2010 trotz dieser Effekte den Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres halten konnte, und in den Provisionserlösen lediglich einen Rückgang von 2,1% auf 197 Mio. € zu verzeichnen hatte, werte ich als Erfolg und als Beleg für die hohe Leistungskraft unseres Außendienstes.

Folie 3 Das Vergütungssystem für den Außendienst der OVB, über 40 Jahre unverändert, war nicht mehr zeitgemäß, im Marktvergleich unattraktiv und hat mit dazu beigetragen, dass die gut ausgebildeten und qualifizierten Mitarbeiter der OVB europaweit ein beliebtes Ziel für Abwerbungen waren.

Mit den jetzigen Konditionen haben wir ein marktkonformes und zukunftsorientiertes Vergütungssystem geschaffen, dass ganz erheblich zur Stabilität in unserem Vertrieb beiträgt.

Um auch den Ansprüchen an unsere Aktionäre gerecht zu werden, haben wir Kostensenkungsmaßnahmen eingeleitet. Diese betrafen sowohl Vertriebsbereiche als auch die Verwaltung.



Es ist uns gelungen, bei den betrieblichen Aufwendungen 6,5 Mio. Euro bzw. 13,6 Prozent einzusparen.

Mit diesem straffen Kostenmanagement, haben wir, trotz der Änderungen im Provisionsgefüge, ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 4,8 Mio. Euro erwirtschaftet.

Der Konzernjahresüberschuss der OVB Holding lag im Jahr 2010 bei 4 Mio. Euro.

Mit unserem Dividendenvorschlag, der zum Vorjahr unverändert bei 50 Cent je Aktie liegt, betonen wir den Grundsatz der Beständigkeit und bringen zugleich unsere Erwartung auf eine verbesserte Ertragslage im Jahr 2011 zum Ausdruck.

Folie 4 Herz und Seele unseres Geschäftsmodells sind unsere qualifizierten Vertriebsmitarbeiter im Außendienst.

Die Abwerbungen im ersten Quartal 2010, sowie die schwierige Marktsituation in einigen süd- und westeuropäischen Ländern, haben zu einem Rückgang bei unseren hauptberuflichen Mitarbeitern in diesem Segment geführt.

Leichte Rückgänge im Segment Deutschland waren ebenfalls durch die eben angeführten Sondereinflüsse geprägt.

In Mittel- und Osteuropa dagegen, konnten wir die Zahl unserer Finanzberater um 7,2 Prozent ausbauen.

Zum Jahresende 2010 waren somit insgesamt 4.600 hauptberufliche Mitarbeiter in 14 europäischen Ländern für die OVB tätig.

25.600 Neukunden in der Gruppe sind ein klarer Beweis für die Wertschätzung und das Vertrauen, das unseren Finanzberatern entgegengebracht wird.

Im Konzern ist es uns damit gelungen die Zahl unserer Kunden von 2,77 Mio. auf 2,8 Mio. auszubauen.

Neben der Neukundengewinnung gehörte 2010 auch unseren Bestandskunden unsere volle Aufmerksamkeit. Die Beratungsleistungen unserer Vertriebsmitarbeiter waren gefragt.

Damit haben wir uns außerordentlich gut im Markt behauptet und haben eine solide Basis für unsere weitere erfolgreiche Tätigkeit.

Folie 5 Die Bilanz der OVB Holding AG zum Jahresende 2010 dokumentiert unverändert unsere finanzielle Stärke.



Liquidität dominiert die Aktivseite unserer Bilanz. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben wir ausschließlich gegen namhafte Versicherungsunternehmen mit bester Bonität.

Zum Jahresende 2010 verfügten wir über Zahlungsmittel in Höhe von rund 30 Mio. Euro.

Das Eigenkapital in Höhe von 83,5 Mio. Euro dominiert die Passivseite der Bilanz und führt zu einer nahezu unveränderten Eigenkapitalquote von 57,6 Prozent.

Diese Zahlen belegen ein beständig solides Fundament, das die finanzielle Stärke des OVB Konzerns gegenüber Kunden, Produktpartnern und Finanzberatern dokumentiert.

Folie 6 Und nun zum Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2011, - der uns sehr zufriedenstellt:

Die Rahmenbedingungen für den Vertrieb von Finanzprodukten haben sich in den meisten Ländern verbessert.

Die OVB ist insgesamt sehr gut in das Geschäftsjahr 2011 gestartet, wobei der Geschäftsverlauf in den 14 europäischen Ländern, in denen die OVB tätig ist, zum Teil Unterschiede aufwies.

Die Gesamtvertriebsprovisionen des OVB Konzerns stiegen im ersten Quartal zum Vorjahr um 13,7 Prozent auf 54,1 Mio. Euro.

Die Zahl der Finanzberater hat sich wieder erhöht: von 4.410 auf 4.651 Ende des ersten Quartals 2011.

Dies bedeutet binnen Jahresfrist einen Zuwachs um 241 Außendienstmitarbeiter.

Der Kundenstamm der OVB erhöhte sich im Vorjahresvergleich von 2,78 Millionen auf 2,82 Millionen Kunden.

Die Finanzberater der OVB vermittelten von Januar bis März 2011 insgesamt mehr als 126.000 Neuverträge und damit 13,7 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum.

Das Kundeninteresse konzentrierte sich dabei noch stärker auf fondsgebundene Vorsorgeprodukte, auf die nahezu zwei Drittel des Neugeschäfts entfielen.

Diese Zahlen lassen einen deutlichen Aufwärtstrend erkennen.

Auch beim Ergebnis vor Zinsen und Steuern verbuchten wir wieder ein Plus. Wir erreichten 1,7 Mio. Euro und lagen damit deutlich über dem Vergleichswert des Vorjahreszeitraums. Ganz besonders haben unsere Landesgesellschaften in Mittel-



und Osteuropa, sowie die OVB Deutschland zu dieser positiven Entwicklung beigetragen.

Sie sehen, die Weichen stehen wieder klar auf Wachstum und das Geschäftsjahr 2011 wird ein erfolgreiches Jahr für die OVB.

Folie 7 Meine sehr geehrten Damen und Herren, die OVB ist nach den Maßnahmen, die wir in den letzten beiden Jahren durchgeführt haben, heute schlank und schlagkräftig aufgestellt.

Die Neuausrichtung der Vergütung unseres Außendienstes in unseren bedeutenden Märkten hat unseren Vertrieb gestärkt und in hohem Maße stabilisiert.

Die Zufriedenheit unserer Finanzberater unterstützt die Bindung an unser Unternehmen und wird mittel- und langfristig ergebnissteigernde Impulse haben.

In allen OVB Landesgesellschaften und in der Holding wurden qualifizierte und motivierte Managementteams installiert, die dazu beitragen, die Effizienz der Arbeit in den Landesgesellschaften deutlich zu erhöhen und die vielfältigen Chancen konsequent zu nutzen.

Wir haben in allen Ländern die Zusammenarbeit mit unseren Partnern intensiviert. Damit können wir schneller auf Marktgegebenheiten und Marktbedürfnisse reagieren.

Für unsere Kunden bedeutet das einen noch weiter verbesserten Service.

In den kommenden Jahren werden wir uns auf die Märkte konzentrieren, in denen wir bereits tätig sind.

Unser erklärtes Ziel ist es nachhaltig und werthaltig unsere Marktpositionen auszubauen.

Folie 8 Mittelfristig werden sich Chancen aus staatlichen Reformvorhaben der Sozialsysteme ergeben. Diese räumen in aller Regel der privaten Vorsorge einen höheren Stellenwert ein und wirken somit positiv auf das Geschäft der OVB,

Allein in vier Ländern Mittel- und Osteuropas stehen solche Reformvorhaben auf der politischen Agenda.

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sollten den Geschäftsverlauf des OVB Konzerns insgesamt fördern.

Die OVB verfolgt das Ziel, im Jahr 2011 Umsatz und Ergebnis gegenüber 2010 zu steigern. Die ersten Monate des Jahres haben gezeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.



Wir werden unsere Politik der „Kostendisziplin mit Augenmaß“ fortsetzen, die dafür sorgt, dass die Kostenbasis schlank bleibt, ohne dass wir Chancen im Vertrieb ungenutzt lassen.

Vor dem Hintergrund der sich im Verlauf des ersten Quartals abzeichnenden positiven Tendenzen in der Geschäftsentwicklung sind wir überzeugt, unsere Prognosen für das Gesamtjahr zu erfüllen.

Meine Damen und Herren, ich habe bei meinen vielen Besuchen in den Landesgesellschaften immer das Gespräch mit unseren Mitarbeitern im Innen- und Außendienst gesucht.

Und ich kann Ihnen bestätigen: Nie war die Stimmung besser, nie die Begeisterung spürbarer als heute.

Unsere Mitarbeiter und auch wir im Vorstand blicken voller Optimismus in die Zukunft.

Ich wünsche mir, dass Sie uns weiterhin interessiert und tatkräftig begleiten und bedanke mich gleichzeitig sehr herzlich für das Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen.

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 mit ihrem Engagement den Erfolg der OVB möglich machen.

Ein besonderer Dank geht an Herrn Jens Geldmacher, der zum 30. Mai 2011 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden ist. Wir danken ihm für sein langjähriges Engagement und die wertvolle Unterstützung.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!