

Jahresabschluss

zum

31. Dezember 2015

der

Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft, Lübeck

Dr. Klein & Co. AG, Lübeck
Bilanz zum 31. Dezember 2015

Aktiva	31.12.2015 T€	31.12.2014 T€
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	663	852
Sachanlagen	610	811
Finanzanlagen	2.996	2.985
	4.269	4.648
Umlaufvermögen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.572	10.856
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	5.121	3.960
Sonstige Vermögensgegenstände	1.489	2.823
Flüssige Mittel	1.225	1.312
	20.407	18.951
Rechnungsabgrenzungsposten	83	27
	24.759	23.626
Passiva		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	2.000	2.000
Kapitalrücklage	855	855
Gewinnrücklagen	200	200
Bilanzgewinn	15	15
	3.070	3.070
Rückstellungen	3.608	2.659
Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.483	3.190
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	13.988	12.970
Sonstige Verbindlichkeiten	1.440	1.547
	17.911	17.707
Rechnungsabgrenzungsposten	170	190
	24.759	23.626

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

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2015

	2015 T€	Vorjahr T€
Umsatzerlöse	71.286	55.189
Sonstige betriebliche Erträge	1.334	1.333
Personalaufwand	-12.995	-11.511
Planmäßige Abschreibungen	-602	-672
Betriebliche Steuern (ohne Ertragsteuern)	-16	-13
Übrige betriebliche Aufwendungen	-47.953	-39.674
Betriebsergebnis (EBIT)	11.054	4.652
Finanz- und Beteiligungsergebnis	4.979	1.395
Geschäftsergebnis (EBT)	16.033	6.047
aufgrund eines Gewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne	16.033	6.047
Jahresüberschuss	0	0

Dr. Klein & Co. AG, Lübeck

ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2015

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 5.121 T€ (Vorjahr: 2.720 T€) und aus Darlehensforderungen 0 T€ (Vorjahr: 1.240 T€) zusammen. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren aus den laufenden Verrechnungen 13.988 T€ (Vorjahr: 3.666 T€) sowie aus Darlehensverbindlichkeiten 0 T€ (Vorjahr: 9.303 T€).

3.3 Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten hauptsächlich gezahlte Vorschüsse für den Bereich der Versicherungsvermittlung in Höhe von 1.419 T€ (Vorjahr: 2.386 T€), die mit den jeweils verdienten Provisionen verrechnet werden.

3.4 Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen Rückstellungen für Tantiemen mit 2.210 T€ (Vorjahr: 1.598 T€) und für Provisionen mit 748 T€ (Vorjahr: 584 T€).

3.5 Verbindlichkeiten

	31.12.2015 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)	2.483 (3.190)	2.483 (3.190)	0 (0)	0 (0)
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (Vorjahr)	13.988 (12.970)	13.988 (12.970)	0 (0)	0 (0)
Sonstige Verbindlichkeiten (Vorjahr)	1.601 (1.733)	1.587 (1.723)	0 (0)	14 (10)
	18.072	18.058	0	14
(Vorjahr)	(17.893)	(17.883)	(0)	(10)

Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten vorwiegend erhaltene Vorschüsse im Bereich der Versicherungsvermittlung in Höhe von 987 T€ (Vorjahr: 1.296 T€), die mit den jeweils verdienten Provisionen verrechnet werden.

3.6 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen Erträge aus Untervermietungen in Höhe von 310 T€ (Vorjahr: 188 T€) und aus dem Kfz-Anteil der Mitarbeiter in Höhe von 287 T€ (Vorjahr: 283 T€).

3.7 Beteiligungserträge

Die Erträge aus Beteiligungen beinhalten die phasengleichen Vereinnahmungen der Dividenden der Hypoport Mortgage Market Ltd. mit 4.127 T€ (Vorjahr: 2.547 T€).

3.8 Erträge aus Gewinnabführungsverträgen

Die Erträge aufgrund von Ergebnisabführungsverträgen betreffen den Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag mit der Vergleich.de Gesellschaft für Verbraucherinformation mbH in Höhe von 704 T€ (Vorjahr: Verlust in Höhe von 903 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

Diplom-Betriebswirt (BA) Ronald Slabke	Aufsichtsvorsitzender, 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
Dr. Ottheinz Jung-Senssfelder	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, Rechtsanwalt, Erlangen, externe Mandate: Aufsichtsratsvorsitzender der BRANDAD Systems AG, Fürth und Aufsichtsratsvorsitzender der Hypoport AG, Berlin
Bankbetriebswirt Thilo Wiegand	Aufsichtsratsmitglied, Vorstand Hypoport AG, Berlin, Bereich Finanzdienstleister, Mitglied des Aufsichtsrates der Dr. Klein & Co. AG

Herr Dr. Ottheinz Jung-Senssfelder wurde auf der Aufsichtsratssitzung am 12. Juni 2015 in den Aufsichtsrat gewählt. Herr Prof. Dr. Thomas Kretschmar trat mit Wirkung zum 12. Juni 2015 als Aufsichtsratsmitglied der Dr. Klein & Co. AG zurück.

4.3 Vergütungen der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands betragen für das Geschäftsjahr 2015 891 T€ (Vorjahr: 857 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 2015 [T€]	Eigenkapital zum 31.12.2015 [T€]
Vergleich.de Gesellschaft für Verbraucher- information mbH, Berlin	100	0	25
Hypoport Mortgage Market Ltd., Westport (Irland)	51	8.736	4.045

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 176 Angestellte (Vorjahr: 164) beschäftigt.

Die Mitarbeiter verteilen sich auf die Geschäftsbereiche wie folgt:

	2015		Vorjahr		Veränderung	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Finanzvertrieb Privatkunden	132	75	118	72	14	12
Finanzvertrieb Institutionelle Kunden	44	25	46	28	-2	-4
	176		164		12	7

4.9 Haftungsverhältnisse

Für fünf an ein verbundenes Unternehmen gewährte Darlehen, die zum Bilanzstichtag auf 10.667 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 6.115 T€ (Vorjahr: 8.694 T€). Von den gesamten sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind 1.935 T€ (Vorjahr: 2.393 T€) innerhalb eines Jahres, 3.977 T€ Vorjahr: 5.932 T€ im Zeitraum von 1 bis 5 Jahren und 203 T€ (Vorjahr: 369 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 2015 erfolgten keine Geschäfte mit nahe stehenden Unternehmen und Personen, die zu nicht marktüblichen Bedingungen zustande gekommen sind.

Lübeck, 12. Februar 2016

Der Vorstand

Stephan Gawarecki

Hans Peter Trampe

Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft, Lübeck

Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2015

Entwicklung des Anlagevermögens

	Anschaffungs- und Herstellungskosten				Stand 31.12.2015 €	Kumulierte Abschreibungen			Buchwerte		
	Stand 01.01.2015 €	Zugänge €	Abgänge €	Umbuchungen €		Stand 01.01.2015 €	Zugänge €	Abgänge €	Stand 31.12.2015 €	Stand 31.12.2015 €	Vorjahr €
I. Immaterielle Vermögensgegenstände											
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	2.071.974,42	1.076,23	0,00	67.995,74	2.141.046,39	1.220.179,92	297.442,97	0,00	1.517.622,89	623.423,50	851.794,50
2. Geleistete Anzahlungen	0,00	107.586,07	0,00	-67.995,74	39.590,33	0,00	0,00	0,00	0,00	39.590,33	0,00
	2.071.974,42	108.662,30	0,00	0,00	2.180.636,72	1.220.179,92	297.442,97	0,00	1.517.622,89	663.013,83	851.794,50
II. Sachanlagen											
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	16.489,42	0,00	0,00	0,00	16.489,42	16.342,42	146,00	0,00	16.488,42	1,00	147,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.875.187,89	104.300,74	20.731,26	0,00	2.958.757,37	2.063.892,89	304.787,74	20.397,26	2.348.283,37	610.474,00	811.295,00
	2.891.677,31	104.300,74	20.731,26	0,00	2.975.246,79	2.080.235,31	304.933,74	20.397,26	2.364.771,79	610.475,00	811.442,00
III. Finanzanlagen											
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	3.070.184,32	0,00	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	50.068,72	0,00	10.008,00	0,00	40.060,72	20.068,72	0,00	0,00	20.068,72	19.992,00	30.000,00
3. Genossenschaftsanteile	250,00	0,00	0,00	0,00	250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	250,00	250,00
	3.120.503,04	0,00	10.008,00	0,00	3.110.495,04	114.818,26	0,00	0,00	114.818,26	2.995.676,78	3.005.684,78
	8.084.154,77	212.963,04	30.739,26	0,00	8.266.378,55	3.415.233,49	602.376,71	20.397,26	3.997.212,94	4.269.165,61	4.668.921,28

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2015

der Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft

Lübeck, 12. Februar 2016

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 Risiko- und Chancenmanagementsystem**
- 2. Gesamtwirtschaftliche Risiken**
- 3. Branchen- und Umfeldrisiken**
- 4. Operative Risiken**
- 5. Finanzrisiken**
- 6. Strategische Risiken**
- 7. Sonstige Risiken**
- 8. Gesamtrisiko**
- 9. Einschränkende Hinweise**
- 10. 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 technologiebasierter Finanzdienstleister. Der Konzern besteht aus Tochterunternehmen, gruppiert in drei voneinander profitierenden Geschäftsbereichen Finanzdienstleister, Privatkunden und Institutionelle Kunden. Alle drei Bereiche befassen sich mit dem Vertrieb von Finanzdienstleistungen, ermöglicht oder unterstützt durch 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 350 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

Da sich die geschäftlichen Tätigkeiten der Dr. Klein nahezu ausschließlich auf Deutschland beschränken, bezieht sich die folgende Situationsanalyse auf die wirtschaftliche Entwicklung der Bundesrepublik als Teil der Eurozone.

Große Flüchtlingsbewegungen, Terroranschläge, der Konflikt um die Ukraine und eine weiterhin nicht ausgestandene Krise im Euroraum belasten Europa. In diesem von Unsicherheit geprägten Umfeld stabilisiert sich die Eurozone wirtschaftlich. Für das Gesamtjahr erwartet der Internationale Währungsfonds für die Eurozone ein Wachstum von 1,5 % (2014: 0,9 %). Getragen wurde das Wachstum hauptsächlich durch den privaten Konsum. Sinkende Energiekosten, die expansive Geldpolitik und eine deutliche Verbesserung auf dem Arbeitsmarkt führten zu vermehrten Ausgaben der privaten Haushalte. Das Exportwachstum wurde trotz schwachem Euro durch die unsichere Weltlage gehemmt. Der niedrige Ölpreis dämpfte die Inflation und rückte die von der EZB angestrebte Inflationsrate von 2 % in weite Ferne. Deshalb lockerte die EZB ihre Geldpolitik weiter: Sie erhöhte den Strafzins für Einlagen von Banken und verlängerte ihr Anleihen-Kaufprogramm um sechs

Monate. Der Leitzins der Europäischen Zentralbank (EZB) blieb seit der Senkung auf 0,05 % am 10. September 2014 unverändert.

Die deutsche Wirtschaft entwickelte sich in 2015 weiterhin solide. Das Bruttoinlandsprodukt erhöhte sich laut der Bundesregierung um 1,7 % (2014: 1,6 %). Das Wachstum beruhte vorrangig auf der privaten und staatlichen Binnennachfrage. Steigende Gehälter und Beschäftigungszahlen, die sinkende Sparquote sowie der ausgeglichene Haushalt und erhöhte Ausgaben für Flüchtlinge unterstützten das Wirtschaftswachstum. Das positive Konsumverhalten spiegelt sich auch im Konsumklima-Index der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) wider: Dieser notierte über das gesamte Jahr hinweg über 9 Punkte und lag damit deutlich über seinen Vorjahreswerten. Der ifo-Geschäftsklima-Index, der konjunkturelle Trends in den Unternehmen abbildet, bewegte sich in 2015 mit minimalen Schwankungen seitwärts.

Geschäftsbereiche und Branchenentwicklung

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

Finanzdienstleistungen für Privatkunden

Wie in den Vorjahren wurde die Nachfrage nach Finanzdienstleistungsprodukten neben der allgemein positiven wirtschaftlichen Stimmung der Verbraucher maßgeblich durch das niedrige Zinsniveau beeinflusst. Auf die Nachfrage nach Finanzierungsprodukten wirkt sich das Zinsniveau grundsätzlich positiv aus, die Attraktivität von Versicherungsprodukten blieb weiterhin niedrig.

Weiter zunehmende europäische und nationale Regulierungen belasten den Finanzdienstleistungsmarkt Deutschlands. Insbesondere Banken und Versicherungen sind gezwungen, relevante Ressourcen für die Umsetzung von Gesetzen und Richtlinien zu verwenden (z.B. die EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie, Basel III, Solvency II). In Summe hemmt dies die Marktentwicklung.

Finanzierungsmarkt

Die Nachfrage nach Immobilienkrediten war in 2015 so hoch wie nie zuvor. Die steigende Nachfrage nach Wohnraum bei gleichzeitig noch immer zu geringer Bautätigkeit in den Ballungszentren führte zu deutlichen Preissteigerungen und über diese zu höheren Finanzierungssummen. Zusätzlich nahm die Zahl der Immobilientransaktionen durch Neubau und Bestandswechsel zu. Refinanzierungen von bestehenden Krediten wurden ebenfalls durch das niedrige Zinsniveau und der kurzzeitige Zinsanstieg im Frühsommer angeregt, so dass es insgesamt zu dem deutlichen Wachstum des Immobilienfinanzierungsmarktes kam.

Das Gesamtmarktvolumen für private Immobilienfinanzierungen stieg, nach Angaben der Deutschen Bundesbank in 2015 um 22 % auf rund 244,0 Mrd. € (2014: 200,0 Mrd. €).

Der Bestzins für 10-jährige Hypothekendarlehen sank in den ersten Monaten des Jahres 2015 auf 1,03 %. Ab Mitte April stieg der Bestzins kurzzeitig auf 1,6 % an und nahm danach bis zum Jahresende erneut kontinuierlich ab, bis auf rund 1,3 % im Dezember 2015.

Das Interesse der Privatkunden an Bausparprodukten nahm in 2015 leicht zu. Das Bausparneugeschäft erhöhte sich laut Statistik der Deutschen Bundesbank bis zum Jahresende 2015 um 4,1 % auf 98,5 Mrd. € (2014: 94,6 Mrd. €).

Das Gesamtmarktvolumen für Neuverträge von Ratenkrediten belief sich 2015 auf 90,1 Mrd. € und lag damit um 11,5 % deutlich über Vorjahr (31.12.2014: 80,8 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 2015 von Unsicherheiten geprägt. Das niedrige Zinsniveau und andauernde Eingriffe des Gesetzgebers machten dem Verbraucher die Entscheidung für langfristige Versicherungsprodukte schwer. 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.

Finanzdienstleistungen für Institutionelle Kunden

Der Zinssprung im Frühsommer führte zu einem starken Anstieg der Nachfrage für Immobilienfinanzierungen institutioneller Kunden. Im zweiten Quartal stieg der Kreditbestand von Wohnungsunternehmen auf 190,9 Mrd. €. Trotz dem impulslosen Zinsniveau im weiteren Jahresverlauf erhöhte sich der entsprechende Kreditbestand im dritten Quartal auf 191,5 Mrd. € und stand zum Jahresende 2015 bei 193,4 Mrd. € (31.12.2014: 188,1 Mrd. €).

Umsatzentwicklung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2015 hat sich der Umsatz von Dr. Klein um 29 % von 55,2 Mio. € auf 71,3 Mio. € erhöht. Bereichsbezogen wurden die Erlöse zu 19 % (Vorjahr: 15 %) im Bereich Finanzvertreib Institutionelle Kunden und zu 81 % (Vorjahr: 85 %) im Bereich Finanzvertrieb Privatkunden erzielt.

Der Finanzvertrieb Privatkunden verzeichnete mit 58,1 Mio. € 24 % höhere Umsatzerlöse als im Vorjahr (2014: 46,7 Mio. €). Dies ist im Wesentlichen durch einen deutlichen Anstieg im Baufinanzierungsgeschäft begründet.

Der franchisebasierte Filialvertrieb konnte auch in 2015 seine positive Entwicklung fortsetzen.

Insgesamt beweisen der Anstieg des vermittelten Baufinanzierungsvolumens um 47 % 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 2015 um 26 % gegenüber dem Vorjahr erwirtschaftete der Geschäftsbereich Rekordumsatzerlöse in Höhe von 13,2 Mio. € (Vorjahr: 8,5 Mio. €). Zu einem starken Grundgeschäft wurden bei großen Wohnungsunternehmen hochvolumige Finanzierungen arrangiert. Durch vermehrte Abschlüsse von längeren Zinsbindungsfristen (> 20 Jahre) und damit höheren Provisionssätzen stiegen die Umsatzerlöse überproportional.

2. Ertragslage

	2015		Vorjahr		Veränderung T€
	T€	%	T€	%	
Umsatzerlöse	71.286	100,0	55.189	100,0	16.097
Gesamtleistung	71.286	100,0	55.189	100,0	16.097
Sonstige betriebliche Erträge	1.334	1,9	1.333	2,4	1
Betriebsleistung	72.620	101,9	56.522	102,4	16.098
Personalaufwand	-12.995	-18,2	-11.511	-20,9	-1.484
Planmäßige Abschreibungen	-602	-0,8	-672	-1,2	70
Betriebliche Steuern (ohne Ertragsteuern)	-16	0,0	-13	0,0	-3
Übrige betriebliche Aufwendungen	-47.953	-67,2	-39.674	-71,9	-8.279
Betriebsergebnis (EBIT)	11.054	15,6	4.652	8,4	6.402
Finanz- und Beteiligungsergebnis	4.979	7,0	1.395	2,5	3.584
Geschäftsergebnis (EBT)	16.033	22,5	6.047	11,0	9.986
aufgrund eines Gewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne	16.033	22,5	6.047	11,0	9.986
Jahresüberschuss	0	0,0	0	0,0	0

Die gestiegenen Umsatzerlöse konnten den Anstieg der Personalkosten und der sonstigen betrieblichen Aufwendungen deutlich kompensieren. Im Wesentlichen

aufgrund der angewachsenen Gewinne der Hypoport Mortgage Market Ltd. mit 4.127 T€ (Vorjahr: 2.547 T€) und der Vergleich.de Gesellschaft für Verbraucherinformation mbH in Höhe von 704 T€ (Vorjahr: Verlust in Höhe von 903 T€) stieg das Finanz- und Beteiligungsergebnis deutlich um 257 % von 1,54 Mio. € auf 5,0 Mio. €.

Vor dem Hintergrund des beschriebenen Geschäftsverlaufs erhöhte sich das Geschäftsergebnis um 165 % von 6,0 Mio. € auf 16,0 Mio. € und stieg die EBT-Marge (Verhältnis Geschäftsergebnis zu Gesamtleistung) von 11,0 % auf 22,5 %.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2015 T€	Vorjahr T€	Veränderung T€
Betriebsaufwendungen	2.400	2.470	-70
Vertriebsaufwendungen	39.872	32.451	7.421
Verwaltungsaufwendungen	5.357	4.282	1.075
Sonstige Personalaufwendungen	122	118	4
Sonstige Aufwendungen	202	353	-151
	47.953	39.674	8.279

Die Betriebsaufwendungen resultieren im Wesentlichen aus Mieten für Gebäude von 1.158 T€ (Vorjahr: 1.141 T€) und Fahrzeugkosten von 692 T€ (Vorjahr: 745 T€). Die Vertriebsaufwendungen betreffen vorwiegend Provisionsaufwendungen in Höhe von 34.367 T€ (Vorjahr: 27.130 T€). Die Verwaltungsaufwendungen beinhalten hauptsächlich EDV-Aufwendungen von 2.441 T€ (Vorjahr: 1.959 T€) und Aufwendungen aus der Konzernumlage von 1.052 T€ (Vorjahr: 850 T€). Die zusätzlichen Personalaufwendungen betreffen vor allem Fortbildungskosten mit 121 T€ (Vorjahr: 118 T€).

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

	2015 T€	Vorjahr T€	Veränderung T€
Finanzerträge			
Erträge aus Beteiligungen	4.127	2.547	1.580
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0	0	0
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	263	49	214
Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen	704	0	704
	5.094	2.596	2.498
Finanzaufwendungen			
Verluste aus Ergebnisabführungsverträgen	0	903	-903
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	115	298	-183
	115	1.201	-1.086
	4.979	1.395	3.584

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

Die Gewinne und 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 2015 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	31.12.2015		Vorjahr		Veränderung T€
	T€	%	T€	%	
Immaterielle Vermögensgegenstände	663	2,7	852	3,6	-189
Sachanlagen	610	2,5	811	3,4	-201
Finanzanlagen	2.986	12,0	2.985	12,7	1
Sonstige langfristige Posten	10	0,0	20	0,1	-10
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	4.269	17,2	4.668	19,8	-399
Kundenforderungen	12.572	50,9	10.856	45,8	1.716
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	5.121	20,7	3.960	16,8	1.161
Sonstige kurzfristige Posten	1.572	6,3	2.830	12,0	-1.258
Flüssige Mittel	1.225	4,9	1.312	5,6	-87
Kurzfristig gebundenes Vermögen	20.490	82,8	18.958	80,2	1.532
Vermögen insgesamt	24.759	100,0	23.626	100,0	1.133
KAPITAL					
Gezeichnetes Kapital	2.000	8,0	2.000	8,5	0
Kapitalrücklage	855	3,5	855	3,6	0
Gewinnrücklagen	200	0,8	200	0,8	0
Bilanzgewinn	15	0,1	15	0,1	0
Eigenkapital	3.070	12,4	3.070	13,0	0
Mittel- und langfristige Rückstellungen	92	0,4	150	0,6	-58
Mittel- und langfristige Bankschulden	0	0,0	0	0,0	0
Mittel- und langfristige sonstige Verbindlichkeiten	23	0,1	14	0,1	9
Mittel- und langfristiges Fremdkapital	115	0,5	164	0,7	-49
Rückstellungen	3.516	14,2	2.509	10,6	1.007
Kurzfristige Bankschulden	0	0,0	0	0,0	0
Lieferantenschulden	2.483	10,0	3.190	13,5	-707
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	13.988	56,5	12.970	54,9	1.018
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.587	6,4	1.723	7,3	-136
Kurzfristiges Fremdkapital	21.574	87,1	20.392	86,3	1.182
Kapital insgesamt	24.759	100,0	23.626	100,0	1.133

Bei einer um 1.133 T€ gestiegenen Bilanzsumme ergaben sich leichte Veränderungen in der Vermögens- und Kapitalstruktur.

Das mittel- und langfristig gebundene Vermögen verringerte sich um 399 T€ (9 %). Der Rückgang betrifft im Wesentlichen die Immateriellen Vermögensgegenstände und Sachanlagen.

Das kurzfristig gebundene Vermögen erhöhte sich um 1.532 T€ (8 %). Ursache hierfür sind im Wesentlichen die um 1.716 T€ gestiegenen Kundenforderungen und die um 1.161 T€ gestiegenen Forderungen gegen verbundene Unternehmen. Die sonstigen kurzfristigen Posten betreffen im Wesentlichen gezahlte Provisionsvorschüsse mit 1.419 T€ (Vorjahr: 2.386 T€).

Die Eigenkapitalquote verringerte sich aufgrund der gestiegenen Bilanzsumme von 13,0 % auf 12,4 %.

Das kurzfristige Fremdkapital erhöhte sich um 1.182 T€ (6 %). Die Rückstellungen betreffen vorwiegend Rückstellungen für Tantiemen mit 2.210 T€ (Vorjahr: 1.598 T€) und für Provisionen mit 748 T€ (Vorjahr: 584 T€). Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten beinhalten hauptsächlich erhaltene Provisionsvorschüsse mit 987 T€ (Vorjahr: 1.296 T€).

4. Finanzlage

Die Stichtagsliquidität hat sich wie folgt entwickelt:

	31.12.2015 T€	31.12.2014 T€	Veränderung T€
Kurzfristig fällige Fremdmittel	21.574	20.392	1.182
Flüssige Mittel	1.225	1.312	-87
übriges kurzfristig gebundenes Vermögen	20.349	19.080	1.269
Unterdeckung	-1.084	-1.434	350

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

	31.12.2015 T€	31.12.2014 T€	Veränderung T€
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	4.269	4.668	-399
Eigenkapital	3.070	3.070	0
Mittel- und langfristige Fremdkapital	1.199	1.598	-399
Unterdeckung	-1.084	-1.434	350

Die kurzfristig fälligen Mittel von 21.574 T€ (Vorjahr: 20.392 T€) sind zu 95 % (Vorjahr: 93 %) durch das kurzfristige Vermögen gedeckt.

Das mittel- und langfristige gebundene Vermögen ist zu 72 % (Vorjahr: 66 %) durch das Eigenkapital finanziert.

Im Vergleich zum Vorjahr ergeben sich folgende Bilanzrelationen:

		31.12.2015	31.12.2014
Eigenkapital	: Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	71,9 : 100	65,8 : 100
Eigen- und langfristiges Fremdkapital	: Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	74,6 : 100	69,3 : 100
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	: Gesamtvermögen	17,2 : 100	19,8 : 100
Eigenkapital	: Gesamtkapital	12,4 : 100	13,0 : 100
Eigenkapital	: Fremdkapital	14,2 : 100	14,9 : 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.

	2015 T€	Vorjahr T€
Periodenergebnis vor außerordentlichen Posten	0	0
zahlungsunwirksame Aufwendungen aus Ergebnisabführungsvertrag	16.033	6.047
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens	602	672
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Rückstellungen	949	532
Gewinn (-) / Verlust (+) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	0
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-1.619	1.157
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-9.802	-956
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	6.163	7.452
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen/ immaterielle Anlagevermögen (-)	-213	-244
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens (+)	10	5
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-203	-239
Auszahlungen an Unternehmenseigner und Minderheitsgesellschafter (-)	-6.047	-7.059
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-6.047	-7.059
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	-87	154
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	1.312	1.158
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	1.225	1.312

Der Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit von 6.163 T€ konnte die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit von 203 T€ und aus der Finanzierungstätigkeit von 6.047 T€ nicht kompensieren. Entsprechend verringerte sich der Bestand an liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2015 um 87 T€ auf 1.225 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 6.115 T€ (Vorjahr: 8.694 T€). Von den gesamten sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind 1.935 T€ (Vorjahr: 2.393 T€) innerhalb eines Jahres, 3.977 T€ (Vorjahr: 5.932 T€) im Zeitraum von 1 bis 5 Jahren und 203 T€ (Vorjahr: 369 T€) in mehr als 5 Jahren fällig.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage:

Die Geschäftsentwicklung der Dr. Klein & Co. AG war insgesamt sehr positiv und hat unsere Erwartungen übererfüllt. Auch die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr sehr erfreulich entwickelt. Dies berücksichtigt auch Erkenntnisse nach dem Ende des Geschäftsjahres.

5. Investitionen und Finanzierung

Die Investitionen betrafen im abgelaufenen Geschäftsjahr im Wesentlichen Investitionen in Immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 109 T€ (Vorjahr: 75 T€) und in Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von 104 T€ (Vorjahr: 168 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 2014 um 8 % auf 181 Mitarbeiter (31.12.2014: 167 Mitarbeiter). Die Zahl der durchschnittlich beschäftigten Mitarbeiter in 2015 betrug 176 und damit 7 % mehr als im Vorjahr (2014: 164 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 39,9 Mio. €, das sind 56 % des Umsatzes (2014: 32,5 Mio. €, 59 %). 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 inte-

grierten Marketing-/Kommunikations-Mix wurden alle relevanten Aktivitäten der Pressearbeit, der Anzeigenschaltung, der Printmedien, des Direkt-Marketings, der Sales-Promotion sowie der Messeauftritte erweitert.

II. Risiko- und Chancenbericht

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 Risiko- und Chancenmanagementsystem

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

Ein effizienter Controllingprozess unterstützt die Früherkennung bestandsgefährdender Risiken sowie der Chancen mit Hilfe einer Unternehmensplanung und eines internen Berichtswesens.

Im Rahmen der Unternehmensplanung schätzt Dr. Klein die potenziellen Risiken und Chancen im Vorfeld wesentlicher Geschäftsentscheidungen ein. 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. Das Berichtswesen ermöglicht eine angemessene Überwachung solcher Risiken im Rahmen der Geschäftstätigkeit.

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. Gesamtwirtschaftliche Risiken

Das Dr. Klein Geschäftsumfeld wird durch Veränderungen in den ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen beeinflusst. Wir beobachten daher fortwährend die politischen, ökonomischen, regulatorischen und konjunkturellen Entwicklungen in den Märkten, in denen wir uns bewegen. Management und Vertrieb nutzen bei der Einschätzung der Zielmärkte permanent die jeweils verfügbaren internen und externen Informationsquellen, um die bevorstehenden Veränderungen auf den Märkten möglichst frühzeitig identifizieren zu können sowie die strategische und operative Ausrichtung vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen entsprechend anzupassen.

Angesichts der besonderen Risiken aus der nach wie vor unsicheren konjunkturellen Entwicklung im Zuge der Staatsschuldenkrise wirkt die Verteilung der Geschäftstätigkeit auf eine Vielzahl von Kundengruppen und auf verschiedenste Produkte zumindest in einzelnen Teilmärkten tendenziell risikomindernd.

3. Branchen- und 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 2015 getätigten und für 2016

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 ein bedeutender Teil der Geschäftsaktivitäten auf diesen Produktbereich ausgerichtet ist. Impulse für eine Abschwächung könnten hierbei im Wesentlichen vom Wohnimmobilienmarkt und der langfristigen Zinsentwicklung ausgehen.

Der Immobilienfinanzierungsmarkt in Deutschland befindet sich in einer Wachstumsphase. Steigende Mieten und fehlende Alternativinvestments verstärken den Trend zum Immobilienerwerb. Die Kaufpreise steigen durch einen Nachfrageüberhang sowohl nach gehobenem, als auch nach einfachem Wohnraum in den Ballungszentren. Diese Trends erhöhen das Volumen in der Immobilienfinanzierung, wovon Dr. Klein auch weiterhin profitieren wird.

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 Konjunkturmilieu gehen wir von einem weiterhin niedrigen Zinsniveau aus. Die bisherige Entwicklung im Jahr 2016 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 konzern-eigenen 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 unberechtigten 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 steuergesetzlichen 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.

Unabhängige Beratung und Finanzoptimierung für Privat- und Firmenkunden sind ein wesentlicher Kern des Dr. Klein Geschäftsmodells. Eine breite Angebotspalette ist eine wichtige Voraussetzung für die Umsetzung einer am Kundenbedarf orientierten Beratung. Das Risiko des Verlusts der operativen Unabhängigkeit durch die Umsatzdominanz eines Produkthanbieters überwacht Dr. Klein durch die stetige Überprüfung der Produktgruppenverteilung.

7. Sonstige Risiken

Das Reputationsrisiko ist jenes Risiko, das aus einem Ansehensverlust der gesamten Branche, der Dr. Klein oder einer oder mehrerer operativer Einheiten bei Kunden, Mitarbeitern, Geschäftspartnern oder der Öffentlichkeit erwächst. Wir sind insbesondere der Gefahr ausgesetzt, dass durch die öffentliche Berichterstattung über eine Transaktion oder eine Geschäftspraxis, an der ein Kunde beteiligt ist, das öffentliche Vertrauen in unseren Konzern negativ beeinflusst wird. Wir minimieren potenzielle Beratungsrisiken durch die Sicherstellung einer fortlaufend hohen Beraterqualität, die wir unter anderem durch IT-gestützte Beratungstools sicherstellen. Eine umfassende Dokumentation der Beratungsgespräche sowie strenge Auswahlkriterien für die Aufnahme neuer Produktgeber und Produkte unterstützen diese Zielsetzung.

Rechtliche Risiken begrenzt Dr. Klein durch die Inanspruchnahme interner und bei Bedarf externer Beratungsleistungen. Die Rechtsbereiche begleiten und bewerten laufende Rechtsfälle und unterstützen Vorstand und Geschäftsführungen bei unternehmenspolitischen Entscheidungen.

Fortlaufend beobachtet Dr. Klein die Entwicklungen im Steuerrecht und analysiert sie hinsichtlich möglicher Auswirkungen auf den Konzern. Die Erfüllung steuerrechtlicher Anforderungen überwachen interne und externe Experten in Übereinstimmung mit den steuerlichen Regelungen und den von den Finanzverwaltungen veröffentlichten Verwaltungsanweisungen.

Die Geschäfte von Dienstleistungsunternehmen wie der Dr. Klein belasten die Umwelt nur geringfügig. Nennenswerte Umweltrisiken aus der operativen Tätigkeit der Dr. Klein bestehen nicht.

Neben den genannten Risiken bestehen allgemeine Risiken, die nicht vorhersehbar und damit auch kaum beherrschbar sind. Dazu zählen beispielsweise politische Veränderungen und Risikofaktoren wie Naturkatastrophen oder Terroranschläge. Solche Einflüsse können negative Effekte auf die konjunkturelle Lage haben und mittelbar die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Dr. Klein beeinträchtigen.

8. Gesamtrisiko

Dr. Klein unterhält ein Risikomanagement-System, um die für unser Unternehmen relevanten Risiken angemessen zu adressieren. Wir überprüfen die Struktur des Risikomanagementsystems in jährlichem Rhythmus, um auf geänderte Risikolagen und neue Gesetzgebung zeitnah reagieren zu können. Die Wirksamkeit unseres Risikomanagements und dessen Umsetzung werden auch durch externe Prüfer und durch die Interne Revision turnusmäßig überprüft. 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. Die dargestellten Risiken und solche, die uns noch nicht bekannt sind oder bis zum jetzigen Zeitpunkt als unwesentlich eingeschätzt wurden, könnten einen negativen Einfluss auf unsere im Ausblick abgegebenen Prognosen haben. Für die Zukunft ist trotz eines bewährten Risikomanagementsystems nicht vollständig auszuschließen, dass sich bisher nicht erkannte oder als unwesentlich eingestufte Risiken konkretisieren und wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erlangen. Insgesamt hat sich die Einschätzung der Risikolage gegenüber dem Vorjahr nicht geändert. Nach dem Bilanzstichtag ergaben sich keine nennenswerten Risiken, die einen wesentlichen Einfluss auf den Fortbestand der Dr. Klein haben könnten.

9. Einschränkende Hinweise

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

Insbesondere persönliche Ermessensentscheidungen, 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 Risikomanagementsystems, so dass auch die Anwendung der eingesetzten Systeme nicht die absolute Sicherheit hinsichtlich der richtigen, vollständigen und zeitnahen Erfassung von Sachverhalten in der Rechnungslegung gewährleisten kann.

10. Chancen

Dr. Klein profitiert seit Jahren von seinem diversifizierten Geschäftsmodell. Das versetzt uns in die Lage, temporär schwierige Teilmärkte mit steigenden Erlösen in anderen Geschäftsfeldern zu kompensieren. Deshalb ist Dr. Klein mit Blick auf den weiterhin sehr heterogenen und von großem Wettbewerbsdruck geprägten Fi-

nanzdienstleistungsmarkt gut aufgestellt. Dies ermöglicht es Dr. Klein, eine sehr gute Ausgangssituation für die nächste Wachstumsphase einzunehmen, die dann einsetzen wird, sobald sich die Märkte wieder erholt haben.

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.

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

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

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. Es ist zwar davon auszugehen, dass sich auch im Jahr 2016 die Niedrigzinsphase mit ihren negativen Auswirkungen für private Vorsorge und Geldanlage fortsetzen wird, jedoch bietet das niedrige Zinsniveau auch weiterhin Chancen, die wir konsequent im Bereich Baufinanzierung und Bausparen nutzen werden.

Weitere Chancen ergeben sich im Vertrieb, wenn es uns stärker als geplant gelingt, die Anzahl unserer Berater zu steigern oder deren Produktivität zu erhöhen. Zur Steigerung der Produktivität unserer Berater haben wir in den vergangenen Jahren insbesondere die Vertriebsunterstützung durch IT deutlich verbessert. Mit durchgängig elektronisch unterstützten Prozessen über unsere gesamte Wertschöpfungskette sollte es uns in Zukunft gelingen, die Produktivität unserer Berater zu steigern, die Stückkosten zu senken und unsere Attraktivität als Partnerunternehmen zu erhöhen.

Die Bedeutung von innovativen, professionellen Finanzvertrieben, die eine unabhängige Beratung anbieten und den Kunden das für ihn beste Produkt auswählen lassen, wird weiter zunehmen. Hierbei steigt für alle Marktteilnehmer die Komplexität des erfolgreichen Vertriebs von Finanzdienstleistungen, was automatisierte, technologisch unterlegte Unterstützung, wie wir diese durch EUROPACE anbieten, für alle Marktteilnehmer immer notwendiger macht.

Die zunehmenden Regulierungen des Finanzdienstleistungsbranche eröffnen uns die Chance zu Akquisitionen und damit zu externem Wachstum. Der stark fragmentierte Markt für Finanzberater in Deutschland wird sich durch die eingeführten Mindeststandards in Bezug auf Ausbildung, Transparenz und Dokumentationspflichten weiterhin konsolidieren. Insbesondere kleinere unabhängige Vermittler haben zunehmend Schwierigkeiten, die neuen Anforderungen in einem betriebswirtschaftlich sinnvollen Rahmen umzusetzen, und suchen größere und leistungsstärkere

Partner. Mit unserer qualitativ hochwertigen Beratung und unserer Unabhängigkeit verfügen wir über eine sehr gute Marktposition.

Die dargestellten Chancen und solche, die uns noch nicht bekannt sind oder bis zum jetzigen Zeitpunkt als unwesentlich eingeschätzt wurden, könnten zu einer positiven Abweichung von den in unserer Prognose gemachten Angaben führen.

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

Die Prognose des Bruttoinlandsproduktes für Deutschland erhöhte der IWF im Januar leicht. Für die kommenden zwei Jahre geht der Währungsfonds für die Bundesrepublik jeweils von einer realen Wirtschaftsleistung von 1,7 % aus. Die Bundesregierung, die OECD und die EU-Kommission sind mit ihrer Prognose von 1,8 % BIP-Wachstum für Deutschland sogar noch optimistischer.

Positiv beeinflusst wird das Wachstum der Eurozone und speziell in Deutschland durch die starke Binnenwirtschaft. Der private Konsum wird durch niedrige Energiepreise, die gute Beschäftigungslage, die niedrige Sparquote und die Nettozuwanderung gestärkt. Aber auch die öffentliche Hand wird durch die Nettozuwanderung mehr Ausgaben für Infrastrukturmaßnahmen tätigen und das Wachstum ankurbeln. Die Deutschen Bank erwartet – unter der Annahme, dass der Euro relativ schwach bleibt – die erste Zinserhöhung der EZB erst nach März 2017. Experten sind sich einig, dass die EZB dem Markt in 2016 keine Liquidität entziehen wird. Die weiterhin expansive Geldpolitik der EZB, der relativ schwache Euro, der ausgeglichene Steuerhaushalt und das erwartete Ende der Rezession einiger Schwellenländer werden die geschwächten Exporte der Bundesrepublik unterstützen. Langfristige Kredite und Baugelder werden günstig bleiben.

Der Baubedarf ist nach wie vor höher als die Zahl der Fertigstellungen, die Nettozuwanderung erhöht diesen Bedarf zusätzlich. Die starke Nachfrage nach Wohnraum in urbanen Gegenden führt zu mehr Wohnungsbau. Bei den Bauinvestitionen erwartet zum Beispiel die Deutschen Bank entsprechende Zuwächse von 2,4 %. Gleichzeitig verschiebt sich das Angebot von Mieten zu Kaufen.

Doch die globalen Wachstumsrisiken sind hoch und die Prognosequalität niedrig. Der schwache Welthandel, ein strauchelndes China, der US-Ausstieg aus der expansiven Geldpolitik und ein möglicherweise stärkerer Euro als von Experten erwartet, könnten das Wachstum hemmen. Der hohe Verschuldungsgrad der Eurozone kann sich sowohl auf den Konsum als auch auf die Investitionen dämpfend

auswirken. Auch ein möglicher Brexit könnte die Eurozone schwächen. Die größten Risiken sind jedoch eine Eskalation weiterer geopolitischer Krisenherde oder der Spannungen durch die Flüchtlingskrise.

Zusätzliche Regulierungen der Finanzdienstleistung mit negativen Effekten auf die Wettbewerbsfähigkeit der Dr. Klein-Geschäftsmodelle stellen ein weiteres Risiko dar. Die zunehmende Regulierung der Finanzdienstleistungsmärkte wird im Jahr 2016 erneut zur Zurückhaltung der Marktteilnehmer führen, insbesondere in der Versicherungsbranche, aber voraussichtlich auch im Immobilienfinanzierungsmarkt.

Der Fokus des Geschäftsbereich Privatkunden liegt im weiteren Ausbau des Immobilienfinanzierungsgeschäfts. Durch die Ausweitung des Vertriebes im Rahmen des aufwandsschonend Franchisesystems wird gleichzeitig angestrebt die Ertragsmarge weiter zu steigern.

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.

Aufgrund der bereits getroffenen Investitionsentscheidungen und geplanter Projekte sowie des erwarteten operativen Cashflows wird sich das Nettofremdkapital der Dr. Klein & Co. AG im nächsten Jahr voraussichtlich stabil entwickeln.

Für 2016 ist die Dr. Klein & Co. AG mit ihrem Leistungsportfolio gut im Markt positioniert. Unter den Annahmen, dass sich die deutsche Wirtschaft solide entwickelt und es zu keinem signifikanten Anstieg beim Zinsniveau kommt, gehen wir im nächsten Jahr von einem prozentual leicht zweistelligen Umsatz- und Geschäftsergebniswachstum aus.

Die Strategie eines ausgewogenen Wachstums wird die Dr. Klein & Co. AG auch in 2016 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, 12. Februar 2016

Dr. Klein & Co. AG - Der Vorstand

Stephan Gawarecki

Hans Peter Trampe