

Rede anlässlich der HV der OVB Holding AG am 14.6.19 in Köln

1. Begrüßung

Guten Tag, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, Herr Johnigk, Herr Freis, meine Herren im Aufsichtsrat und Vorstand, eine Frau vermag ich weiter nicht zu entdecken.

Mein Name ist Joachim Kregel, ich bin Sprecher der SdK, der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger, einem von zwei großen Verbänden, die auf möglichst jede HV und Gläubigerversammlung einer dt. AG zu gehen, in diesem Jahr werden es über 400 insgesamt sein.

Ich vertrete heute die SdK, alle Aktionärinnen und Aktionäre und alle Institutionen, die der SdK Ihr Vertrauen ausgesprochen haben.

2. Aktie

Die Aktie kommt trotz guter Leistungen des Unternehmens nicht richtig vom Fleck, ganz im Gegenteil, sie hat yoy den Rückwärtsgang eingelegt von 18,90 € auf 17,20 €, minus 9%. Das schafft keine Dividende, noch in dieser Situation einen positiven Wert für den Eigentümer zu schaffen. Und wir sind ja hier bei der OVB Holding nicht gerade gesegnet mit Dividenden, das Geld wird lieber auf die Bank getragen und damit dann Minuszinsen verdient, das ist zusätzlich unbefriedigend.

Also 0,75 € / Aktie sind 3,78%, für ein Witwen- und Waisenpapier, eine Schuldverschreibung, eine Bundesobligation ohne Kursrisiko nicht schlecht, aber das ist unsere OVB nicht. Das ist eine Aktie mit Kursschwankungen, minus 9% in den letzten Monaten., plus minus 0 in 5 Jahren, wo der SDAX um fast 50% zulegen konnte.

Shareholder Value wurde nicht auf-, sondern abgebaut. Herr Freis, Herr Heitz, das muss sich in den nächsten Jahren, nein, im nächsten Jahr ändern.

Wissen Sie, wie Sie das ganz einfach, komplett ohne Anstrengungen hinbekommen können. Ja Sie erhöhen die Dividende auf schlanke 1€ und setzen im nächsten Jahr noch einen drauf, einen Jubel-Bonus oder Jubiläumsbonus von 1€. Was glauben Sie, was dann mit dem Kurs der Aktie geschieht, sie geht durch die Decke, endlich einmal wieder dahin, wo ich ihn noch kenne, bei um die 30 €.

Das glauben Sie nicht, rufen Sie einmal bei Ihren Kollegen bei den Eisen- und Hüttenwerken an, die haben das im vergangenen Jahr genauso praktiziert, und hatten Erfolg bei allen Aktionärinnen und Aktionären.

Also bei 90 Mio. € mehr oder weniger flüssigen Mitteln wäre das eine betriebswirtschaftlich sinnvolle Idee, uns, den Aktionären, das Geld zu geben und dafür dann keine Strafzinsen mehr bezahlen zu müssen, Herr Heitz, ist das ein Deal?

Frage 1: 2020 bietet sich für eine Jubiläumsdividende von 1+1 € an, wie sieht der Vorstand diese Möglichkeit der Zufriedenheitsstrategie gegenüber seinen Aktionären?

3. Strategie

Der oder vielmehr die Regulierer, die den Rahmen für die Arbeit unserer Vermittler vorgeben, waren in den letzten Jahren sehr fleißig und haben zum Schutz des unmündigen Bürgers, in Geldangelegenheiten ist das leider häufig immer noch so, Verordnungen und Gesetze in kürzester Zeit erlassen, die wir dann kennen und beachten müssen, darum die aufwendigen Schulungen und die Aufwendungen in unserer IT, um immer auf dem neuesten Stand zu sein.

Zusätzlich kommt durch das disruptive Online-Geschäft

- der Online-Banken,
- der Fintechs,
- der Crowdfunder,
- der Robo-Advisors, und
- auch der Backoffice-Anbieter für freie Vermittler

vermehrt Druck auf, auf den wir reagieren müssen und reagiert haben, Herr Freis, Stichwort OVB Evolution 2022, ein großes Projekt, das Sie lostreten mussten.

Frage 2: Welche Kosten und welchen Nutzen hat das Programm OVB Evolution 2022 in 2018 erbracht, wann wird mit einem positiven Ergebnisbeitrag zu rechnen sein? Welche Potentiale in € stecken im Upselling (Mehr Produkte) und Cross-Selling-Bereich (andere Produkte) und im Onlinebereich?

Frage 3: Ist nicht die Backoffice-Abwicklung für fremde Vermittler (Skalierung der IT vorausgesetzt, white label-Funktion), eine Möglichkeit, gestiegene Verwaltungskosten weiter zu berechnen und Skaleneffekte zu erzielen mit der Option, zusätzliche Vermittler zu gewinnen?

Mittel- und Osteuropa waren für die OVB in der Vergangenheit immer Sahneschnitten von Umsatzpotential und Ergebnis, das scheint in 2018 nicht mehr ganz so zu sein.

Frage 4: Welche Maßnahmen ergreift der Vorstand, um die Rentabilität in Mittel- und Osteuropa wieder an D und West- und Südeuropa Anschluss finden zu lassen?

In Belgien haben wir Geschäft zugekauft, nach langer Zeit wieder einen neuen Markt besetzt, erstaunlicherweise nicht im Osten oder Süden Europas, sondern in direkter Nachbarschaft. Wie kam es zu dieser Gelegenheit, kann Belgien Beispiel für weitere Markterschließungen sein oder ist es nur ein glücklicher Zufall gewesen und...

Frage 5: Welcher Ergebnisbeitrag wird aus Belgien in 2019 erwartet, wie hoch wird der RoCE auf die Akquisitionskosten sein?

4. Umsatz, Gewinn, CF

Zu Anfang ein Lob für den Vorstand für einen, wie ich finde, sehr gelungenen Geschäftsbericht und eine neue, moderne Corporate Identity „In Europa zu Hause“, und das in einer Zeit, in der andere ihren Geschäftsbericht abschaffen.

Wenn das Umsatzwachstum nicht mit dem Kostenanstieg mithalten kann, und dieser Trend sich über mehrere Jahre fortsetzt, ist die Rentabilität eines Geschäftsmodell in Frage zu stellen,

das scheint bei unserer OVB nicht der Fall zu sein, trotzdem macht es mich nachdenklich, wenn kundenferne Bereiche wie die Verwaltung in ihrem Anstieg noch stärker als der Vertrieb wächst, da möchten wir heute Antworten zu bekommen, Herr Freis, Sie können das besten beurteilen, da Sie das Geschäft von der Basis her noch sehr gut kennen. Hat Herr Heitz Ihnen Budgets abverlangt, die Sie im Nachhinein jetzt bedauern, oder geht es hier um Zukunftsinvestitionen.

Frage 6: Wieso steigen die Verwaltungskosten (+18%) schneller als die Vertriebskosten (+8%), und beide schneller (mehr als 10%) als der Umsatz, knapp 5%?

Berater setzt man ein, wenn man Spezialwissen für ein einmalige Projekt benötigt, z.B. bei Firmenübernahmen, bei Kapitalmarktaktionen, bei Umstellung der IT, nicht aber, um fehlendes eigenes Wissen zu ergänzen. Insofern wäre interessant zu erfahren, ...

Frage 7: Was für Projekte beinhalten die um 2,0 Mio. € gestiegenen Beraterbudgets?

Bei der letzten HV wurde uns hier vom Vorstand erklärt, durch Einstellung geeigneter Menschen wolle man das Beraterbudget in nächster Zeit wieder absenken, Pustekuchen, beide Budgets sind gestiegen, Beraterkosten und Personalkosten, und beide mehr als der Umsatz.

Frage 8: Wieso steigen nach 2017 jetzt wieder sowohl Beraterkosten und Personalkosten gemeinsam, wenn doch in 2018 auf der HV die Begründung gegeben wurde, die Personalkosten stiegen wegen Insourcing von Beraterleistungen?

IFRS 19 war für einige Unternehmen in 2018 ein großes Problem, da statt wahrscheinlich als Begriff für die Umsatzrealisierung wurde der Begriff vom International Accounting Standard Board in hochwahrscheinlich geändert. Gegenüber dem Vorjahr ergab sich ein großer Anpassungsbedarf, da gebuchter Umsatz neu abgegrenzt werden musste.

Nicht so beim OVB, hier stieg der Vorjahresgewinn erfolgsneutral im Eigenkapital um 2,5 Mio. €, einfach so, ohne große Maßnahmen des Unternehmens. Das zeigt, dass hier die etwas konservative Auslegung des Begriffs Umsatzrealisierung auf einen stock-konservativen OVB getroffen ist, der also den Umsatz noch konservativer als der IASB in der Vergangenheit betrachtet hat und jetzt den Realisierungszeitpunkt nach vorne verschieben musste, das alles galt für das Geschäftsjahr 2017.

In 2018 mit neuen Regeln ist jetzt die Risikovorsorge für Provisionen wieder angestiegen, Ziffer 21 im Anhang.

Frage 9: Was ist der Hintergrund für die nach IFRS 15 gestiegene Risikovorsorge für Provisionen (+2 Mio. € Zunahme der Rückstellungen).

5. CG, AP, AR, Bilanz, Töchter

Andere Unternehmen nehmen zur Finanzierung ihres Wachstums Schuldscheindarlehen auf, die OVB Bank finanziert sie, OVB Bank in Anführungszeichen, denn noch Herr Heitz, haben wir, glaube ich, keine Banklizenz.

Frage 10: Was verbirgt sich hinter dem Schuldscheindarlehen, aufgestockt in 2018 um 7 Mio. €?

Lt .dem DCGK und dem Willen des Gesetzgebers soll die variable und mehrjährige Vorstandsvergütung im Anteil steigen, um das Unternehmertum eines Vorstands zu unterstreichen. Die private Altersvorsorge unseres Vorstands ist hier schon seit Jahren vorbildlich. Aber, Herr Johningk, die Mehrjährigkeit hat noch viel Luft nach oben, 2 statt 1 Jahr kann nur der erste Schritt sein...

Frage 11: Wieso ist die variable Vergütung an der Vorstandsvergütung unter 50% statt bis zu 80%, und die Mehrjährigkeit auf 2 statt 5 Jahre festgelegt?

6. Tagesordnung

2. Dividende: JA

Zwar wurde die Dividende mit 0,75€/Aktie mit einem Gewinn je Aktie von nur 0,65€/ Aktie nicht ganz erwirtschaftet, die Cashreserven und kurzfristigen Anlagen von über 80 Mio. € sind weiter im Übermaß vorhanden, nicht betriebsnotwendige Mittel an die Aktionäre auszuschütten (Reserve von mindestens 3€/Aktie).

3. Entlastung Vorstand: JA

Die rückläufige Ergebnisentwicklung passt nicht ganz zu dem deutlichen Umsatzanstieg (über 4 %). Ob sich die Investitionen in die zukünftigen Geschäftsfelder auszahlen, wird sich in den nächsten 2-3 Jahren beweisen müssen. Trotzdem wurde in einem durch Regulierung immer schwerer zu agierenden Markt ein zufriedenstellendes Ergebnis erreicht.

4. Entlastung AR: JA

Das Unternehmen ist solide aufgestellt und unternimmt Anstrengungen im Digital- und Onlinebereich, um zukünftige Geschäftsfelder zu erschließen. Mit der Übernahme von Willemot wurde mit Belgien ein neuer attraktiver Markt erschlossen. Größere Risiken sind derzeit nicht zu erkennen.

5. Wahl AP: NEIN

Zwar betragen die sonstigen Leistungen unter 20% der Abschlussprüferkosten. Aus formalen Gründen kann eine Unabhängigkeit des Abschlussprüfers nicht in Frage gestellt werden, jedoch prüft PWC schon seit 14 Jahren, eine notwendige kritische Distanz zur geprüften Firma wird trotz Prüferwechsel aus formalen Gründen nicht geteilt.

Frage 12: Wann wird PWC abgelöst, was wurde aus dem nach EU-VO vorgesehenen Prozess einer Ausschreibung bei mehr als 10-jähriger Tätigkeit, wieso konnte sich PWC durchsetzen.

7. Schlusswort

Ich sehe den OVB auf gutem Wege, bedanke mich bei allen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen dieses Unternehmens für die geleistete Arbeit, bitte den Vorstand, diesen Dank in gebührender Form weiter zu geben und wünsche Vorstand und Aufsichtsrat bei ihren Entscheidungen viel Fortune, viel Einsatz und viel Erfolg!

